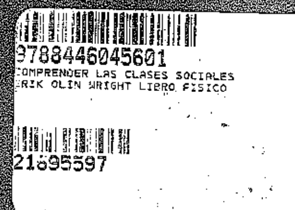
No hay concepto hoy por hoy, tanto en el ámbito de las ciencias sociales como a pie de calle, más controvertido que el de «clase social». No son pocos los teóricos, analistas y políticos que han decretado su muerte en la sociedad actual, mientras que otros insisten en su trascendencia y centralidad a la hora de comprender el capitalismo contemporáneo. Entre afirmar que su relevancia se limita a su uso para explicar las oportunidades económicas individuales y argumentar que es también una característica estructural de las relaciones de poder media un abismo.

Erik Olin Wright lleva cuatro décadas indagando, en la teoría pero también de manera empírica, por qué la clase importa –y mucho–. En *Comprender las clases sociales*, el destacado sociólogo estadounidense examina sus divergentes significados de cara a desarrollar un marco de estudio sólido y consistente.

Partiendo de los análisis clásicos de Marx y Weber primero, de los estudios y trabajos de eminentes autores contemporáneos como Charles Tilly, Thomas Piketty o Guy Standing después, para examinar en un último bloque cómo la lucha de clases y el compromiso de clase se manifiestan en la sociedad hoy, este estudio definitivo proporciona una visión concluyente sobre cómo pensar la complejidad de las clases sociales en el mundo del capitalismo global.

Erik Olin Wright es Vilas Distinguished Professor de Sociología en la Universidad de Wisconsin. Autor de multitud de libros, entre los que destacan *Clase, crisis y Estado; Clases* (ambos publicados en Siglo XXI de España) y, en esta misma colección, *Construyendo utopías reales* (2014), dirige asimismo *Real Utopias*, un proyecto iniciado en 1991 que explora una amplia gama de propuestas y modelos para un cambio social radical.





ISBN 978-84-460-4560-1





www.akal.com

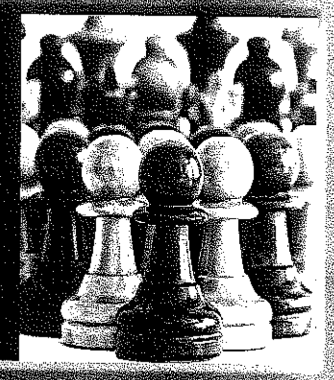
101

Comprender las clases sociales
Erik Olin Wright





Comprender las clases sociales



Akal Cuestiones de antagonismo

Diseño interior y cubierta: RAG

Traducción de
Ramón Cotarelo

Título original: *Understanding Class*

Publicado originalmente por Verso, 2015

Sector Foresta, 1
28760 Tres Cantos
Madrid - España
Tel.: 918 061 996
Fax: 918 044 028
www.akal.com

ISBN: 978-84-460-4560-1
Depósito legal: M-1.303-2018

Impreso en España

Comprender las clases sociales

Erik Olin Wright



ARGENTINA / ESPAÑA / MÉXICO

Para mi hermano, Woody Wright, y mi suegro, Robert L. Kahn,
con amor y admiración

Prefacio

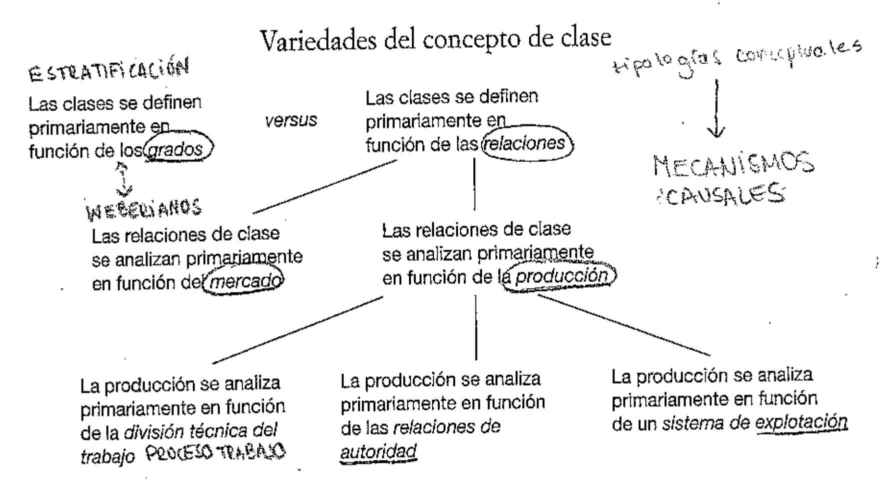
Los ensayos reunidos en este libro se escribieron entre 1995 y 2015. Tienen tres objetivos: investigar los enfoques del análisis de clases de algunos autores concretos que trabajan en una serie de tradiciones teóricas, desarrollar marcos generales de análisis de clase que puedan ayudar a integrar los hallazgos de diversas tradiciones teóricas, y analizar el problema del conflicto y el compromiso de clases en el capitalismo contemporáneo.

La mayor parte de los capítulos se refieren al primero de estos objetivos, esto es, explorar en detalle los aspectos teóricos del trabajo de una serie de autores que entienden el concepto de clase de formas diferentes: Max Weber, Charles Tilly, Aage Sørensen, Michael Mann, David Grusky y Kim Weeden, Thomas Piketty, Jan Pakulski y Malcolm Waters y Guy Standing. Mi propio enfoque de clases está firmemente enraizado en la tradición marxista, mientras que ninguno de estos autores adopta un enfoque marxista y algunos son francamente hostiles al marxismo. En los encuentros entre enfoques marxistas y no marxistas, es frecuente que la actitud básica sea una de combate en la que cada parte trata de derrotar los argumentos de la otra. Si bien puede haber circunstancias en los debates intelectuales en los que vencer a un oponente es algo adecuado, en estos ensayos mi objetivo es averiguar qué sea lo más útil e interesante antes que limitarme a apuntar lo que esté equivocado en un trabajo de un teórico concreto. Cabría llamar a este punto de vista una crítica centrada en la virtud más que en el defecto. Desde luego, es necesario esclarecer las lagunas y los silencios en algunos trabajos, iluminar las diferencias más llamativas y, a veces, identificar defectos teóricos más graves. Pero todo

ello trata de clarificar y asimilar lo que es valioso antes que desacreditar simplemente las ideas de los enfoques contrarios.

Una cosa es reconocer que hay puntos de vista valiosos de los que cabe beneficiarse incluso en las tradiciones teóricas hostiles y otro tratar de integrar sistemáticamente esos enfoques en un marco más amplio. Esta es la segunda tarea de este libro: proponer estrategias generales para integrar las ideas clave de los marxistas y las corrientes no marxistas en el análisis de clase. Mi enfoque, a la hora de coronar este objetivo, procede de una preocupación antigua en mi trabajo consistente en construir tipologías conceptuales como medio de clarificar las diferencias teóricas entre mis argumentos y los de otros autores que tratan los mismos problemas. Por ejemplo, en mi anterior trabajo empírico sobre la estructura de clase utilicé una tipología en forma de diagrama de árbol con vías alternativas para definir las clases como forma de identificar la especificidad del concepto marxista de clase.

Variedades del concepto de clase



Fuente: Erik Olin Wright, *Class Structure and Income Determination,* Nueva York, Academic Press, 1979, p. 5.

Mi propósito inicial, al construir esta tipología, era trazar líneas claras de demarcación entre teorías y conceptos alternativos y luego fundamentar las ventajas de mi opción preferida. No obstante, más recientemente he pensado que hay una forma alternativa de utilizar estas tipologías. En la medida en que una teoría de tipologías identifica los distintos mecanismos que son el centro de otras teorías, puede ser posible integrar, cuando menos, algunos de los

diferentes enfoques de clase en un marco más general de análisis que se organiza en torno a interconexiones entre los diferentes mecanismos. En lugar de considerar los enfoques alternativos como competitivos los unos con los otros, quizá podrían considerarse más bien como complementarios.

Mi primer esfuerzo sobre esta cuestión fue *Approaches to Class Analysis* (Cambridge University Press, 2005), obra que yo compilé[1]. El libro contenía ensayos de seis sociólogos que trabajan con enfoques teóricos distintos acerca del análisis de clases. Se pidió a cada autor que escribiera un ensayo en el que se explicaran los fundamentos teóricos de un enfoque concreto del análisis de clases. El título del capítulo de conclusiones planteaba la cuestión de «si la clase es la respuesta, ¿cuál es la pregunta?». La idea básica era que las diferentes corrientes del análisis de clases se relacionaban con distintos tipos de cuestiones, y esto ayudaba a explicar por qué el concepto de clase se define de formas distintas. La última frase del libro evocaba, en términos genéricos, el famoso pasaje de Marx acerca de una sociedad sin división de clases en la que era posible cazar por la mañana, pescar por la tarde, criar ganado al anochecer y criticar después de la cena: «Uno puede ser un seguidor de Weber para el estudio de la movilidad de clase, uno de Bourdieu para el estudio de los determinantes y estilos de vida de clase, y un marxista para la crítica del capitalismo».

El siguiente paso lógico era tratar de integrar los mecanismos conectados con estas distintas cuestiones en un marco más amplio. Tres capítulos en este libro tratan de hacerlo de formas diferentes. El capítulo I, «De las batallas del gran paradigma al realismo pragmático», publicado originalmente en 2009 en la *New Left Review,* construye un modelo integrador para el análisis de clases sosteniendo que sus diferentes tradiciones están ancladas en tres distintos grupos de mecanismos causales: los enfoques de estratificación de las clases definen estas en función de atributos y condiciones individuales, los enfoques weberianos lo hacen en función de una diversidad de mecanismos de acumulación de oportunidades, y los enfoques marxistas, en función de mecanismos de explotación y dominación. Cada uno de estos mecanismos causales tiene un cometido distinto en las diferentes líneas del proceso causal. El objetivo del ensayo era clarificar esos mecanismos focales y tratar luego de integrarlos en un modelo más amplio de explicación del análisis de clases. El mecanismo básico de esta integración era una serie de diagramas que conectaba el micro-

[1] E. O. Wright (ed.), *Modelos de análisis de clase,* Valencia, Tirant lo Blanch, 2015.

nivel de los efectos de clase vinculados a los atributos de los individuos con los efectos más a macronivel generados por la naturaleza de las posiciones estructurales dentro del mercado y la producción.

En el plan inicial, el capítulo I era el único en el que se iba a presentar un marco general de análisis. Sin embargo, resultó que, a medida que trabajaba en uno de los nuevos ensayos para el libro, esto es, el debate en el capítulo VI acerca del trabajo de David Grusky y Kim Weeden sobre «microclases», iba surgiendo una forma complementaria de integrar las diferentes tradiciones del análisis de clases. El análisis de estos dos autores me planteaba una cuestión especial. Si bien admiraba el trabajo rigurosamente empírico de la serie de ensayos que escribieron estos dos sociólogos estadounidenses, mi reacción básica consistía en sostener que su investigación tenía poco que ver con el análisis de *clases.* Su idea fundamental es que, si las clases se identifican con posiciones causalmente significativas dentro del sistema de producción, en ese caso habría que definir la clase con categorías ocupacionales más pormenorizadas. Estas, según dicen, son las categorías más importantes para la vida de las gentes en cuanto que participantes en una estructura económica. Se refieren a ellas como «microclases», en contraste con las «grandes clases» de las tradiciones marxista y weberiana. Esto implica que, en un país como Estados Unidos, haya cientos, quizá miles de clases distintas.

Mi primera reacción a los argumentos de Grusky y Weeden consistió en decir, simplemente, que implicaban un uso erróneo del término «clase». Esto suponía escribir una especie de capítulo metodológico acerca del problema de las palabras y los conceptos, lo cual parecía fuera de lugar en relación con la estrategia básica del libro, que era encontrar cuál sea más útil en una diversidad de enfoques. Traté entonces de conectar el concepto de microclase de Grusky-Weeden con el marco elaborado en el capítulo I, pero no se ajustaba y mis esfuerzos para hacer que se ajustara parecían erróneos. Esto me llevó de nuevo a sostener que lo que Grusky y Weeden estaban haciendo no era una variedad del análisis de clases a pesar de los términos que empleaban. Si eliminaba su trabajo del ámbito del análisis de clases, no tendría que preocuparme acerca del hecho de que no encajaran en mi propósito a la hora de conseguir una síntesis general. Esto apuntaba a la posibilidad de olvidarme del capítulo por entero.

Después de varias semanas de trabajar en dicho capítulo sin hacer ningún avance real, se me ocurrió de repente una solución cuando me acordé del marco analítico para el análisis del Estado y el poder que presentan Robert

Alford y Roger Friedland en su libro *The Powers of Theory: Capitalism, the State, and Democracy* (Cambridge University Press, 1985)[2]. En ese libro, Alford y Friedland utilizan la metáfora de un juego para distinguir tres niveles del poder y conflicto: en el *nivel sistémico* del poder, el conflicto versa sobre el tipo de juego que se juega (capitalismo contra socialismo); en el *nivel institucional,* el conflicto se da en torno a las reglas del juego (sobre qué tipo de capitalismo) y, en el *nivel situacional,* se centra en los movimientos que se hacen en el juego (cómo realizar de forma mejor los propios intereses en condiciones de normas fijas). Lo que se me ocurrió fue que los distintos enfoques del análisis de clases podían verse como encajados en la definición de clase en términos de uno u otro de esos niveles del poder y del conflicto: los conceptos marxistas de clase se definen en el nivel sistémico del juego, las categorías weberianas se definen en el nivel institucional de las reglas de juego, y el modelo de Grusky-Weeden de microclases se define exclusivamente en el nivel situacional de los movimientos dentro de normas fijas de un juego único. Reviso esta metáfora del juego con mayor detalle en el capítulo VI, de forma que no la expondré ahora. El asunto más importante aquí es que esta idea me permitió elaborar el capítulo. Resultado de ello es que el capítulo VI contiene una consideración amplia sobre una segunda estrategia general para conectar las distintas tradiciones de análisis de clases dentro de un marco más amplio.

Otro de los capítulos contiene un marco integrador para conectar los distintos enfoques del análisis de clases. El capítulo sobre el enfoque del análisis de clases de Michael Mann se construye en torno a una distinción tripartita en grupos de conceptos que se utilizan en el análisis de clases: relaciones, situación y estructura de clases; estructuración y formación de las clases y actores colectivos de clase. La primera de estas referencias afecta a las posiciones estructurales que ocupan los individuos; la segunda, a la naturaleza de las relaciones sociales dentro de las clases enraizadas en las comunidades y las redes sociales; la tercera se centra en las organizaciones de base clasista que participan en las luchas. Algunos teóricos, como Michael Mann, insisten en que las clases solamente son un concepto significativo si existen en cuanto actores colectivos, mientras que otros se centran casi exclusivamente en el significado estructural de clase y algunos consideran que las densas interacciones de la formación de clase es la condición necesaria para que una cate-

[2] R. Alford y R. Friedland, *Los poderes de la teoría: el capitalismo, el Estado y la democracia,* Buenos Aires, Manantial, 1991.

goría social se convierta en clase. Sostengo que un análisis avanzado de clases indaga en las interconexiones de estos tres tipos de grupos.

El tercer objetivo general del libro muda la atención desde el problema de los diversos significados del concepto de clase y cómo estos significados se pueden encajar en el problema de la comprensión del macroproblema de las configuraciones de la lucha de clases y los equilibrios de poder en el capitalismo contemporáneo. Los tres capítulos que se ocupan de esta cuestión dan, por supuesto, los parámetros básicos del análisis de clases marxista y proponen una forma de comprender los efectos de las condiciones institucionales y el equilibrio de poder del capitalismo contemporáneo en cuanto pautas de lucha y compromiso de clases. En términos del modelo general propuesto en el capítulo VI, el análisis en estos capítulos define las clases en el sentido marxista tradicional dentro del nivel sistémico del juego y además, al utilizar esta definición, explora las distintas definiciones de la lucha de clases a nivel de las normas del juego y los movimientos de este. Los capítulos, por tanto, muestran cómo el concepto marxista de clase, aunque sea específico en el nivel sistémico del poder y del conflicto, puede desplegarse en modelos explicativos en otros niveles.

Erik Olin Wright
Madison, Wisconsin
Febrero de 2015

I

De las batallas del gran paradigma al realismo pragmático: hacia un análisis integral de clases

Cuando comencé a escribir acerca de las clases sociales a mediados de los años setenta, consideraba que el marxismo era un paradigma completo que se enfrentaba a la ciencia social positivista[1]. Afirmaba que el marxismo tenía unas premisas epistemológicas características y unos enfoques metodológicos peculiares que se oponían radicalmente a las prácticas dominantes en la ciencia social convencional. Sostenía que esta batalla debía librarse en el terreno empírico, así como en el teórico, y consideraba que el marxismo y la sociología convencional eran dos paradigmas enfrentados, fundamentalmente distintos e inconmensurables. Al reconsiderar a mediados de los años ochenta este primer trabajo, escribía: «Tenía al principio visiones de batallas gloriosas por el paradigma con valerosos caballeros marxistas lanza en ristre que descabalgaban a los rivales burgueses en una justa cuantitativamente dramática. Y lo que es más, veía en la fantasía al vencido concediendo su derrota y cambiando de caballo en consecuencia»[2].

Cerca de cuatro decenios han pasado desde este trabajo temprano sobre las clases. Entretanto he recapacitado bastantes veces acerca de la lógica subyacente en mi enfoque sobre el análisis de clases[3]. Si bien sigo trabajando

[1] Una presentación temprana sobre mis puntos de vista acerca del marxismo y la ciencia social convencional puede encontrase en la introducción metodológica a *Class, Crisis and the State*, Londres, New Left Books, 1978 [ed. cast.: *Clase, crisis y Estado*, Madrid, Siglo XXI, 1983].

[2] «Reflections on Classes», *Berkeley Journal of Sociology* (1987), reimpreso en Erik Olin Wright, *The Debate on Classes*, Londres, Verso, 1989, p. 76.

[3] Las publicaciones más importantes en las que he reflexionado sobre estos asuntos metateóricos son *Clase, crisis y Estado* (Madrid, Siglo XXI, 1983); *The Debate on Classes* (Lon-

dentro de la tradición marxista, ya no pienso que la forma más útil de entender el marxismo sea como un paradigma completo que es inconmensurable con la sociología «burguesa»[4]. Antes bien, veo que las distintas tradiciones teóricas identifican diferentes aspectos de los procesos o mecanismos causales que, en su opinión, tienen capacidad exploratoria para los diversos objetivos que se planteen. Estas distintas tradiciones tienen valor científico en la medida en que sus pretensiones estén justificadas. Los distintos mecanismos elaborados por las diferentes tradiciones teóricas se cortan e interactúan en el mundo dando lugar a las cosas que podemos observar. La tradición marxista es un cuerpo de ideas valioso e interesante porque identifica acertadamente los mecanismos reales relevantes para una serie importante de problemas; pero no constituye un «paradigma» completo capaz de explicar, de modo satisfactorio, todas las cuestiones sociales o de resumir todos los mecanismos sociales bajo un marco unificado. Tampoco tiene un monopolio sobre la capacidad de identificar los mecanismos reales y, en consecuencia, en la práctica la investigación sociológica hecha por los marxistas debería combinarse con distintos mecanismos identificados como marxistas o con cualesquiera otros procesos causales que parezcan pertinentes para las tareas de que se trate; lo que puede llamarse un «realismo pragmático» ha reemplazado la gran batalla de los paradigmas.

El realismo pragmático no implica disolver simplemente el marxismo en algún tipo de «sociología» o ciencia social amorfa. El marxismo sigue siendo muy característico a la hora de organizar sus objetivos en torno a una serie de cuestiones y problemas fundamentales que las otras tradiciones teóricas ignoran o marginan. Se distingue por su enfoque normativo respecto a la cuestión de la emancipación de clase. Y también se distingue al identificar un conjunto específico de procesos causales interconectados y pertinentes para esas cuestiones e ideales emancipatorios. Estos elementos constituyen los pivotes de una tradición intelectual distintiva de la de la ciencia social emancipatoria, pero no son las bases de un paradigma excluyente[5].

dres, Verso, 1989); *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis* (Cambridge University Press, 1997), y *Modelos de análisis de clases* (Valencia, Tirant lo Blanch, 2015).

[4] Prefiero emplear la expresión «tradición marxista» antes que *marxismo* precisamente porque este último presupone algo más cercano a un paradigma omnicomprensivo.

[5] Para una consideración acerca de este enfoque del marxismo como tradición intelectual, *vid.* Erik Olin Wright, *Interrogating Inequality,* Londres, Verso, 1994 [ed. cast.: *Preguntas a la desigualdad,* Bogotá, Universidad del Rosario, 2010], especialmente la parte 3.

En este capítulo exploro algunas de las implicaciones para el análisis de clases de este realismo pragmático. En mi trabajo teórico a finales del decenio de los setenta y comienzos de los ochenta defendía la superioridad general del concepto marxista de clase sobre sus principales rivales sociológicos, especialmente los conceptos weberianos de clase en sí y de esta dentro de la corriente mayoritaria en investigación sobre estratificación. Actualmente me parece más apropiado considerar que estas formas distintas de hablar de las clases identifican grupos diferentes de procesos que contribuyen a los aspectos micro y macro de la desigualdad de origen económico en las sociedades capitalistas. Algunos de estos grupos de mecanismos pueden ser más o menos importantes para unas u otras cuestiones y problemas, pero todos son relevantes para una plena comprensión de la desigualdad económica y sus consecuencias. Cada uno de estos enfoques del análisis de clases es incompleto si ignora los otros. Sigo pensando que el análisis marxista de clases es superior al de otras tradiciones por una serie de razones que considero de importancia vital, especialmente razones acerca de la naturaleza del capitalismo, el daño que causa, sus contradicciones y sus posibilidades de transformación. Pero, incluso en relación con estas cuestiones marxistas esenciales, las otras tradiciones del análisis de clase tienen algo que ofrecer.

Con fines de simplificación, me concentro en tres grupos de procesos causales que afectan a las clases, cada uno de ellos asociado con corrientes distintas de la teoría sociológica y los enfoques y análisis de clases. El primero identifica la clase con los atributos y condiciones materiales de la vida de los individuos. El segundo se centra en la forma en que las posiciones sociales otorgan a algunas personas un control sobre los recursos económicos de varios tipos, mientras que excluyen a otros. El tercero identifica a la clase, ante todo con las formas en que las posiciones económicas dan a algunas personas el control sobre las vidas y las actividades de otras. Llamo a los tres enfoques el enfoque de los *atributos individuales de la clase,* el enfoque del *acaparamiento de posibilidades* y el enfoque de la *dominación y explotación.* El primer grupo se vincula a la tradición de la estratificación, el segundo a la weberiana y el tercero a la marxista[6].

[6] No todas las corrientes del análisis de clases pueden clasificarse nítidamente en estos tres grupos teóricos. En el capítulo VI estudiaré otro enfoque más de análisis de clases que se origina en categorías ocupacionales desagregadas.

La clase como atributos individuales

Entre los sociólogos y el público no especializado, la forma principal en que la mayoría de la gente entiende el concepto de clase es por referencia a los atributos individuales y las condiciones de vida. La gente tiene todo tipo de atributos, como sexo, edad, raza, religión, inteligencia, educación, localización geográfica, etc. Algunos de estos atributos le vienen de nacimiento; otros son adquiridos, pero, un vez adquiridos, son muy estables y otros, por fin, dependen de la situación social concreta de la persona en un momento determinado y, por tanto, pueden variar. Estos atributos tienen consecuencias respecto a algunos asuntos que podemos explicar, desde la salud al comportamiento electoral y las prácticas de crianza de los hijos. La gente también se caracteriza por las condiciones materiales en las que vive: apartamentos sórdidos, cómodas casas en zonas residenciales o mansiones en comunidades bien resguardadas, pobreza, ingresos adecuados o riqueza extravagante; acceso inseguro a la atención sanitaria o un excelente seguro contra la enfermedad, así como acceso a servicios sanitarios de alta calidad. La «clase» es un modo de llamar a la conexión entre los atributos individuales y esas condiciones materiales de vida: la clase identifica los atributos económicamente importantes de la gente que determina sus posibilidades y elecciones en una economía de mercado y, por tanto, sus condiciones materiales de vida. Las clases no se deben identificar simplemente con los atributos individuales ni con las condiciones materiales de vida de la gente, sino con las interconexiones entre estos dos aspectos.

El atributo esencial que es parte de la clase en las sociedades económicamente desarrolladas dentro de este enfoque es la educación, pero algunos sociólogos también incluyen otros atributos más escurridizos, como los recursos culturales, las conexiones sociales y hasta las motivaciones individuales[7]. Todos influyen profundamente en las oportunidades que tiene la gente y, con ello, el ingreso que puede conseguir en el mercado, el tipo de vivienda que puede esperar, la calidad de la atención sanitaria que puede conseguir y muchas otras cosas.

Cuando estos diferentes atributos de los individuos y las condiciones materiales de vida coinciden en líneas generales, estas coincidencias se llaman

[7] Pierre Bourdieu es el sociólogo contemporáneo principal que incluye, sistemáticamente, una serie de elementos culturales en una lista ampliada de atributos individuales pertinentes a la clase.

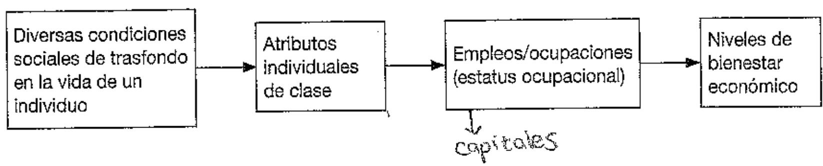
«clases». La «clase media» en este enfoque se refiere a gentes que se encuentran más o menos a mitad de camino de la economía y la sociedad y que poseen suficiente educación y dinero para participar por entero en algún «tren de vida» definido con mayor o menor concreción como «dominante». La «clase alta» identifica a gente cuya riqueza, elevados ingresos, conexiones sociales y talentos le permiten vivir su vida al margen de la gente «ordinaria». La «clase baja» identifica a quienes carecen de los necesarios recursos educativos y culturales para vivir con seguridad por encima de la línea de la pobreza. Por último, las «subclases» identifican a quien vive en pobreza extrema, marginado del grueso de la sociedad estadounidense a causa de su falta de educación y habilidades necesarias para conseguir empleo estable.

Aunque la mayor parte de los investigadores dentro del enfoque de los atributos individuales aborda la clase mediante gradaciones imprecisas como clase alta, media y baja, hay otras corrientes que intentan especificar un conjunto de categorías más específicas. Buen ejemplo de ello es el trabajo de Mike Savage y sus colegas en su análisis de lo que se conoce como «el gran estudio británico sobre clases»[8]. En la estela del trabajo de Pierre Bourdieu, definen el concepto abstracto de clase en función de tres dimensiones de recursos económicamente relevantes que poseen los individuos: capital económico, capital cultural y capital social. A partir de ahí plantean la cuestión empírica de cuántas clases pueden distinguirse empíricamente en función de los modos en que se agrupan los indicadores de estas tres dimensiones de atributos individuales. Su respuesta, a la que llegan valiéndose de estrategias estadísticas inductivas muy refinadas, es que, en Gran Bretaña, hay hoy siete clases sociales: elite, clase media establecida, clase media técnica, nuevos trabajadores «opulentos» *(new affluent workers),* clase trabajadora tradicional, trabajadores emergentes en el sector servicios y precariado.

En el enfoque del análisis de clase basado en los atributos individuales, la preocupación principal de los sociólogos es comprender cómo adquiere la gente los atributos que la sitúan en una u otra clase. Para la mayoría de las personas en los países en los que viven los sociólogos, la posición económica y los beneficios se adquieren habitualmente por medio del empleo en trabajos remunerados, de forma que la mayor parte de las investigaciones en esta tradición se centran en analizar el proceso por el que la gente adquiere los recur-

[8] Mike Savage *et al.,* «A New Model of Social Class? Findings from the BBC's Great British Class Survey Experiment», *Sociology* 47, 2 (2013), pp. 219-250.

Gráfico 1.1. El enfoque de atributos del individuo en el análisis de clases y la desigualdad



sos culturales, motivacionales y educativos que afectan a sus ocupaciones en el mercado de trabajo. Como sea que las condiciones de vida en la infancia son claramente de gran importancia en estos procesos, esta escuela de análisis de clases dedica una gran atención a lo que a veces se llama «trasfondo de clase», el carácter de clase de las circunstancias de familia en las que se adquieren estos atributos esenciales. La lógica causal de este tipo de procesos de clase se ilustra como una sucesión en el gráfico 1.1.

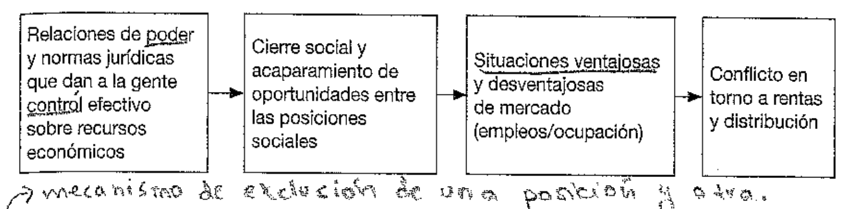
Las competencias, la educación y las motivaciones, desde luego, son factores determinantes muy importantes de las perspectivas económicas del individuo. No obstante, lo que se echa en falta en este enfoque del análisis de clases es una seria consideración acerca de las *desigualdades de las mismas posiciones* que ocupan las personas. La educación determina los tipos de empleos que obtiene la gente, pero ¿cómo podemos entender el carácter de los empleos que se consiguen en virtud de la educación? ¿Por qué unos empleos son «mejores» que otros? ¿Por qué algunos empleos otorgan un gran poder a quienes los ocupan en tanto que otros no lo hacen? Antes que concentrarse exclusivamente en el proceso por el cual los individuos consiguen unos u otros puestos, los otros dos enfoques comienzan por analizar la naturaleza de los empleos a los que acceden las personas.

La clase como acaparamiento de oportunidades

El problema del «acaparamiento de oportunidades» está estrechamente ligado al trabajo de Max Weber[9]. La idea es que, si un empleo confiere a sus titulares ingresos elevados y ventajas especiales, es importante que aquellos

[9] Entre los sociólogos estadounidenses, Charles Tilly es quien emplea explícitamente la expresión «acaparamiento de oportunidades» *(opportunity hoading),* en especial en su libro *Durable Inequality,* Berkeley, University of California Press, 1999 [ed. cast.: *La desigualdad*

Gráfico 1.2. El enfoque de acaparamiento de oportunidades en relación con la clase y la desigualdad



dispongan de medios para excluir a otra gente del acceso a esos mismos trabajos. A veces se llama a este procedimiento *cierre social,* esto es, el proceso por el que una determinada posición queda reservada para determinadas personas, mientras que otras están excluidas. Una forma de establecer un cierre social es imponer unos requisitos muy costosos para acceder al puesto. Tal carácter suelen tener los títulos académicos: los altos niveles educativos generan elevados ingresos parcialmente a causa de las restricciones parciales en la disponibilidad de personas muy cualificadas. Los procedimientos de admisión, los costes de la enseñanza, la imposibilidad de la gente con bajos ingresos de conseguir grandes préstamos y otros muchos factores bloquean el acceso a la educación superior de mucha gente y esas barreras benefician a quienes ocupan empleos que requieren elevada educación. Si se hiciera un gran esfuerzo para mejorar el nivel educativo de quienes no tienen educación, eso mismo disminuiría el valor de la educación de aquellos que ya la poseen, puesto que este depende, en gran medida, de su escasez. Los mecanismos del acaparamiento de oportunidades se ilustran en el gráfico 1.2.

Se objetará a esta descripción de los títulos académicos que la educación también afecta a los ingresos al aumentar la productividad de las personas. Los economistas sostienen que la educación crea «capital social» que hace que la gente sea más productiva, y esta mayor productividad induce a los empresarios a pagar salarios más altos. Si bien es cierto que, en algunos casos, los mayores ingresos que acompañan a la educación superior reflejan diferencias de productividad, esto es únicamente parte de la historia. También son importantes las formas en que los procesos de adquisición de la educación excluyen a la gente a través de diversos mecanismos y, por tanto, restringen la

persistente, Buenos Aires, Manantial, 2000]. El enfoque de Tilly se analiza más a fondo en el capítulo III. El trabajo de Bourdieu en los campos y formas del capital también se plantea en términos de acaparamiento de oportunidades.

cantidad de personas que pueden acceder a los empleos. Un simple supuesto permite verlo: imagínese que las fronteras de Estados Unidos estuvieran abiertas y se permitiera que cualquiera que estuviese en posesión de un título en Medicina o Ingeniería o Informática en cualquier país del mundo viniese a practicar su profesión. El elevado incremento en la oferta de gente con esas titulaciones reduciría la capacidad de los titulares nacionales de mantener ingresos elevados, aunque ni su conocimiento ni sus capacidades –ni, en consecuencia, su productividad– menguaran. Los derechos de ciudadanía son una forma de «licenciatura» especial y muy poderosa a la hora de vender el propio servicio en el mercado de trabajo.

Las titulaciones y licenciaturas son mecanismos espacialmente importantes de acaparamiento de oportunidades, pero, en otras épocas y distintos lugares, han venido empleándose muchos otros mecanismos institucionales para restringir el acceso a cierto tipo de empleos: las barreras de color excluían a las minorías raciales de muchos empleos en Estados Unidos, especialmente (pero no sólo) en el Sur hasta los años sesenta; el estado civil y las exclusiones de género restringían el acceso de las mujeres a ciertos empleos hasta bien entrado el siglo XX en la mayor parte de los países capitalistas avanzados; la religión, la cultura, los modales, el acento, todos ellos han sido mecanismos de exclusión.

Quizá el mecanismo excluyente más importante que protege los privilegios y ventajas de la gente en determinados empleos en una sociedad capitalista sea la propiedad privada de los medios de producción. Los derechos de propiedad privada son la forma esencial de exclusión que determina el acceso al «empleo» de empresario capitalista. Si los trabajadores intentaran ocupar la fábrica y gestionarla, estarían atentando contra este proceso de cierre al cuestionar su exclusión del control de los medios de producción. La capacidad de los propietarios de conseguir beneficios depende de su defensa de esta exclusión que llamamos «derechos de propiedad». La división fundamental de clases en las tradiciones sociológicas marxista y weberiana entre capitalistas y trabajadores se puede entender, por tanto, como un reflejo de una forma específica de acaparamiento de oportunidades impuesta por las normas jurídicas de los derechos de propiedad.

Los mecanismos excluyentes que configuran las estructuras de clase en el enfoque de acaparamiento de oportunidades no funcionan solamente en las partes más privilegiadas de dicha estructura. Los sindicatos también pueden funcionar como un mecanismo excluyente al proteger a quienes ocupan

ciertos empleos de la competencia de fuera. Esto no implica que, en líneas generales, los sindicatos contribuyan al aumento de la desigualdad desde el momento en que también pueden actuar políticamente para reducir las desigualdades generadas por otros mecanismos de exclusión, especialmente los relacionados con la propiedad privada de los medios de producción. No obstante, en la medida en que los sindicatos erigen barreras al acceso a ciertos empleos, crean una forma de cierre social que mejora las condiciones materiales de vida de sus miembros.

Los sociólogos que adoptan el enfoque del acaparamiento identifican, por lo general, tres categorías de clases en la sociedad estadounidense: los capitalistas, definidos por los derechos de propiedad privada en la propiedad de los medios de producción; la clase media, definida por los mecanismos de exclusión sobre la adquisición de educación y competencias técnicas, y la clase trabajadora, definida por su exclusión tanto de la alta educación como del capital. El sector de la clase trabajadora protegida por los sindicatos suele verse como un estrato privilegiado dentro de esta clase o, a veces, como parte componente de la clase media.

La diferencia determinante entre los mecanismos de clase de acaparamiento de oportunidades y los mecanismos de atributos personales es que el acaparamiento de oportunidades implica que las ventajas que la gente obtiene de encontrarse en una posición privilegiada de clase están *causalmente* (2) *conectados* con las desventajas de la gente excluida de esas posiciones de clase. En el caso de los mecanismos conectados a los atributos individuales, las (1) ventajas y desventajas son independientes unas de otras y generadas por procesos propios de los individuos. Para expresarlo de forma simple, en el caso de los mecanismos de acaparamiento de oportunidades, los ricos son ricos en parte *porque* los pobres son pobres. Los ricos hacen cosas para asegurar su riqueza que contribuyen a las desventajas con las que los pobres cargan en el mundo. En el caso de simples atributos individuales, los ricos son ricos porque tienen atributos favorables y los pobres son pobres porque carecen de esos atributos. Y no hay conexión sistemática causal entre estos hechos. Desde este punto de vista, la eliminación de la pobreza mejorando los atributos pertinentes de los pobres –mejorando su educación, nivel cultural y capital humano– no perjudicaría a los ricos. Allí donde los mecanismos de acaparamiento de oportunidades son importantes, por el contrario, la eliminación de la pobreza mediante la remoción de los mecanismos de exclusión socava potencialmente las ventajas de los ricos en el sistema existente.

La clase como explotación y dominación

La explotación y dominación de clase es la forma más polémica de pensar acerca de las clases[10]. La mayoría de los sociólogos ignora este conjunto de mecanismos cuando habla acerca de las clases y algunos niegan explícitamente su pertinencia. Estos mecanismos de análisis de clases están fuertemente vinculados con la tradición marxista de la sociología, pero algunos sociólogos más influidos por Weber también incluyen la explotación y la dominación en su concepción de la clase[11].

La «dominación» y, en especial, la «explotación» son términos controvertidos en la sociología porque, por lo general, implican un juicio moral en lugar de tratarse de descripciones simples y neutras. Muchos sociólogos tratan de evitar estas expresiones a causa de su contenido normativo[12]. No obstante, entiendo que son importantes y que identifican con exactitud ciertos asuntos clave en la comprensión de las clases. Tanto la dominación como la explotación se refieren a las formas en las que la gente controla la vida de los otros. La «dominación» se refiere a la capacidad para controlar las *actividades* de otros. La «explotación» se refiere al logro de beneficios económicos de la actividad laboral de las personas dominadas. En consecuencia, toda explotación implica algún tipo de dominación, pero no toda dominación

---

[10] A los efectos de este trabajo es útil ver la explotación y la dominación como mecanismos estrechamente vinculados. Para algunos fines explicativos, se dará mayor o menor importancia a uno u otro de estos mecanismos.

[11] Por supuesto, Weber hace una detallada exposición sobre la dominación, el poder, la autoridad, principalmente en el contexto de sus análisis de las organizaciones y el Estado, no en el de su consideración del concepto de clase, e ignora por completo el problema de la explotación. Véase el capítulo II para un estudio más amplio de estos asuntos en el análisis de clases de Weber.

[12] John Goldthorpe objeta explícitamente al concepto de explotación con estos motivos. En una nota a pie de página en la *American Journal of Sociology,* a propósito del concepto de clase de Aage Sørensen, Goldthorpe dice del concepto de explotación que es «una palabra que me alegraría ver desaparecer del léxico sociológico». Añade, a modo de explicación: «Su función en el pensamiento marxista era posibilitar una fusión de una pretensión normativa con una positiva de una forma que encuentro inaceptable». Y concluye: «Si, al invocar la explotación, sólo se quiere señalar la presencia de intereses de clase estructuralmente opuestos que lleva a conflictos de suma cero, su uso es inocuo, aunque escasamente necesario» («Commentary on Sørensen», *American Journal of Sociology* 105, 6 [mayo de 2000], p. 1574).

Cuadro 1.1. La función de las relaciones sociales en los distintos enfoques de análisis de clases

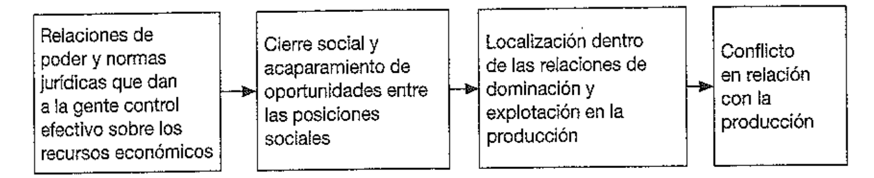
Enfoque de análisis de clases	*Condiciones económicas*	*Actividades económicas*
Atributos individuales	No relacional	No relacional
Acaparamiento de oportunidades	Relacional	No relacional
Dominación/explotación	Relacional	Relacional

supone explotación. Los carceleros, por ejemplo, dominan a los presos, pero no los explotan necesariamente.

En las relaciones de explotación y dominación suele suceder que un grupo se beneficie sin más de restringir el acceso a recursos o posiciones. Además de ello, el grupo explotador/dominante es capaz de controlar el esfuerzo de trabajo de otros en su propio beneficio. Considérense los siguientes clásicos casos opuestos. En el primero, grandes terratenientes se apoderan de pastos del común, excluyen a los campesinos y obtienen beneficios económicos de su control exclusivo para su propio uso. En el segundo caso, los mismos terratenientes se apoderan de las tierras de pastos, excluyen a los campesinos, pero luego admiten a algunos de ellos en sus tierras como trabajadores agrícolas. En este segundo caso, además de obtener beneficios del control del acceso a la tierra (acaparamiento de oportunidades), el terrateniente también domina y explota el trabajo de sus empleados agrícolas. Se trata de una forma de interdependencia relacional más fuerte que en un caso de exclusión simple porque se da una relación continua entre las *actividades* de las personas favorecidas y las desfavorecidas y no meramente una relación entre sus *condiciones.* La explotación y la dominación son formas de desigualdad estructural que requieren una cooperación activa continua entre los explotadores y los explotados, los dominadores y los dominados.

El contraste en la función de las relaciones sociales dentro de los tres enfoques del análisis de clases se resume en el cuadro 1.1. El enfoque de los atributos individuales es el menos relacional puesto que ni las condiciones económicas en las que vive el individuo ni sus actividades se entienden como un reflejo directo de las relaciones sociales. Dentro del enfoque del acaparamiento de oportunidades, se considera que las condiciones económicas de la gente están formadas mediante relaciones de exclusión, pero no se especifica

Gráfico 1.3. El enfoque de explotación y dominación en el análisis de clases y la desigualdad



que la clase incorpore relaciones entre las actividades. En el enfoque explotación/dominación se incluyen ambas formas de relaciones.

El enfoque de la dominación y la explotación en el análisis de clases se representa en el gráfico 1.3. Al igual que en el enfoque de acaparamiento de oportunidades, el poder y las normas jurídicas que impone el cerramiento social son importantes a la hora de definir la estructura básica de las posiciones sociales, especialmente esa poderosa forma de cerramiento social y exclusión que llamamos «propiedad privada de los medios de producción». Pero aquí el efecto crítico del acaparamiento de oportunidades es la dominación y la explotación y no solamente una ventaja de mercado.

PROPIEDAD PRIVADA

Dentro del enfoque de dominación/explotación, la división central de clase en una sociedad capitalista se da entre quienes poseen y controlan los medios de producción –los capitalistas– y quienes son contratados para manejar esos medios de producción, los trabajadores. Desde este punto de vista, los capitalistas explotan y dominan a los trabajadores. Otros tipos de posiciones dentro de la estructura de clases obtienen su carácter específico de su relación con respecto a esta división básica. Los directivos, por ejemplo, ejercen muchos de los poderes de dominación, pero también están subordinados a los capitalistas. Los ejecutivos y altos administradores de las empresas a menudo tienen cuantiosas participaciones en sus corporaciones y, en consecuencia, es como si fueran capitalistas. Los profesionales muy cualificados y algunas categorías de trabajadores técnicos tienen tanto control sobre el conocimiento y las habilidades (recursos esenciales en las economías de hoy) que pueden mantener una autonomía considerable frente a la dominación dentro del trabajo que les permite reducir y hasta neutralizar la explotación a que están sometidos[13].

[13] Una forma de entender la complejidad de estos mecanismos de clase distintos y entrecruzados es caracterizar las posiciones de clase diferentes de las posiciones polarizadas entre capitalistas y trabajadores como «posiciones contradictorias dentro de las posiciones de clase». Para una consideración más detenida de esta idea, véase E. O. Wright, *Classes*, Londres, Verso, 1985 [ed. cast.: *Clases*, Madrid, Siglo XXI, 1994, reimp. 2015] y *Class Counts*, cit.

en el sistema de producción podemos reconocer explotación y dominación en → No siempre es explotación, y la dominación no es económica

En los dos enfoques de clase, el de acaparamiento de oportunidades y el de explotación/dominación, corresponde al poder una función importante. En ambos enfoques, las desigualdades de ingreso y riqueza en conexión con la estructura de clases se mantienen mediante el ejercicio del poder y no solamente mediante la acción de los individuos. Las desigualdades generadas por el acaparamiento de oportunidades necesitan el empleo del poder para imponer las exclusiones y las desigualdades relacionadas con la explotación requieren supervisión, vigilancia del trabajo realizado y sanciones para imponer la disciplina laboral. En los dos casos, las luchas sociales que desafían estas formas de poder son amenazas potenciales a los privilegios de la gente en las posiciones de clase ventajosas.

→ Labour Process Theory

Integración de los tres grupos de mecanismos de clase

Si bien los sociólogos han tendido, por lo general, a fundamentar su investigación en uno u otro de estos tres enfoques sobre las clases, no hay razón para considerarlos excluyentes. En lugar de ello, podemos ver la realidad de la clase como algo generado por las interacciones complejas de los diferentes mecanismos identificados con cada enfoque. Una forma de combinar los tres enfoques es considerar que cada uno identifica un proceso clave que conforma un aspecto diferente de la estructura de clases:

1. Los mecanismos de explotación y dominación identifican la división fundamental de clases conectada con el carácter capitalista de la economía: la división de los capitalistas y los trabajadores en dos clases sociales.
2. Los medios de acaparamiento de oportunidades identifican el mecanismo central que diferencia los empleos de «clase media» de la más amplia clase obrera creando barreras que, de un modo u otro, restringen la accesibilidad de las personas al empleo deseable. El asunto decisivo aquí no es solamente *quién* resulta excluido sino simplemente el hecho de que haya mecanismos de exclusión que amparen los privilegios de quienes se encuentran en posiciones de clase media.

3. Los mecanismos y condiciones de vida individuales identifican un conjunto esencial de procesos mediante los cuales los individuos ocupan diferentes posiciones en la estructura de clase o quedan excluidos de esas posiciones. El acaparamiento de oportunidades identifica procesos excluyentes relacionados con empleos de clase media. El enfoque de atributos individuales y condiciones de vida ayuda a concretar qué es lo que hay en la vida de la gente que explica que unos tengan acceso a esos puestos deseables de trabajo de clase media y otros queden excluidos de los empleos estables de la clase trabajadora.

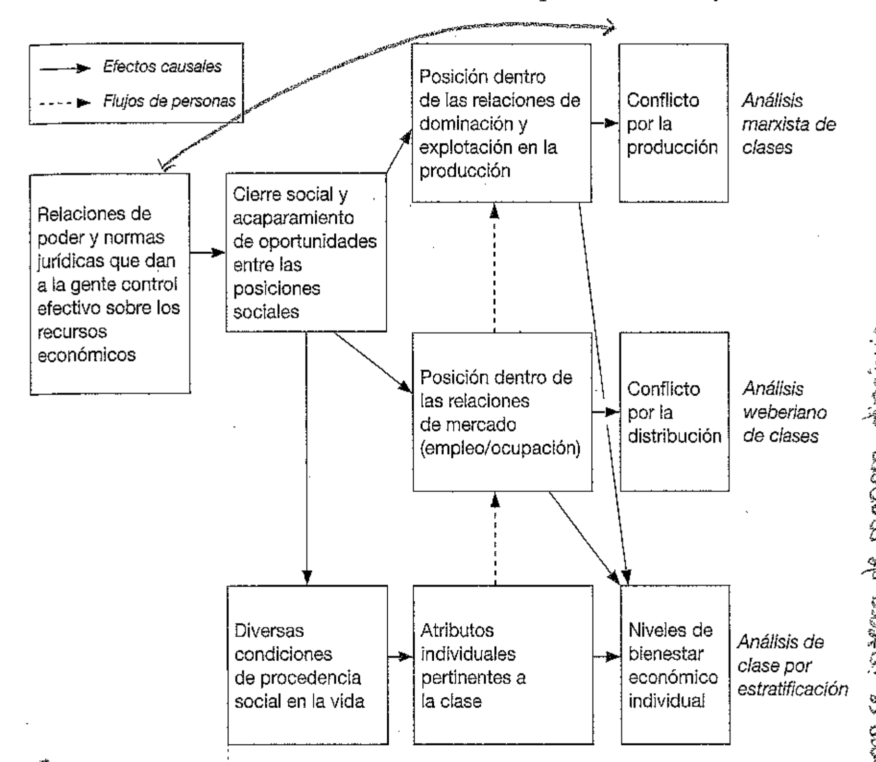
Estos tres procesos operan en todas las sociedades capitalistas. Las diferencias en las estructuras de clase entre los países se deben a los detalles acerca de cómo actúan e interactúan esos mecanismos. La tarea teórica consiste en reflexionar sobre la forma en que se relacionan y combinan. La tarea empírica consiste en averiguar formas para estudiar cada una de sus interconexiones.

Un posible modelo micro-macro se muestra de forma esquemática en el gráfico 1.5 (p. 28). En este modelo las relaciones de poder y las normas jurídicas que dan a la gente control efectivo sobre los recursos económicos (medios de producción, capital financiero y capital humano) aportan estructuras de cierre social y acaparamiento de oportunidades relacionadas con posiciones sociales. El acaparamiento de oportunidades por lo tanto, genera tres tipos de efectos causales:

1. Da forma a los procesos de micronivel por medio de los cuales los individuos consiguen los atributos que son pertinentes a su clase.
2. Da forma a la estructura de posiciones dentro de las relaciones de mercado (ocupaciones y empleos) y los conflictos consiguientes por razón de la distribución.
3. Da forma a la estructura de relaciones dentro de la producción, en especial las relaciones de dominación y explotación, así como los conflictos asociados a la distribución.

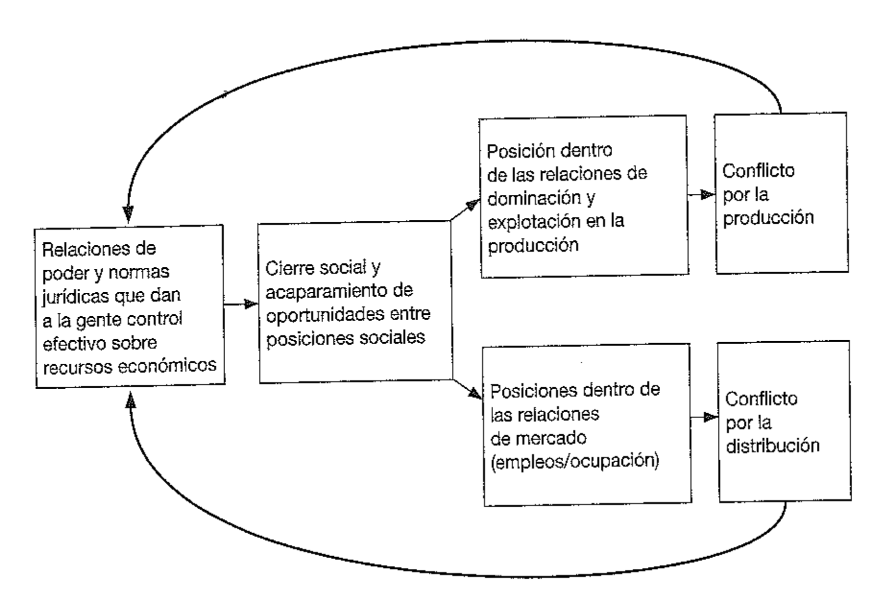
Las primeras de estas relaciones causales, a su vez, dan forma a los grupos de gente en las posiciones de clase dentro del mercado y de la producción. Los atributos de clase de los individuos y sus posiciones de clase (definidos dentro del mercado y la producción) afectan a sus niveles de bienestar económico individual.

Gráfico 1.4. Análisis de clases combinado: procesos macro y micro



Se necesita un último elemento en el amplio modelo sintético. En el gráfico 1.4 se consideran las relaciones de poder y las normas jurídicas como estructuras exógenas siendo así que, de hecho, esas relaciones básicas de poder están configuradas ellas mismas por los procesos y conflictos de clases. Estos asuntos importan porque las estructuras de desigualdad son sistemas dinámicos y el destino de los individuos dentro de ellos no solamente depende de los procesos de micronivel que encuentran en sus vidas o en las estructuras sociales en las que viven esas vidas, sino también de la trayectoria del sistema en su conjunto y dentro del cual se dan esos microprocesos. Considerar que las relaciones de poder que sostienen una estructura dada de posiciones de clase son parámetros fijos es muy erróneo y contribuye a generar la idea falsa de que el destino de los individuos es simplemente una función de sus atributos y circunstancias individuales. Lo que necesitamos, en consecuencia, es un modelo macro dinámico recurrente en el que las luchas generadas por las

Gráfico 1.5. Modelo dinámico macro-micro



relaciones sociales contribuyan a la trayectoria de cambio de las propias relaciones. Esto apunta a un macromodelo como el que se representa de forma muy simplificada en el gráfico 1.5. Un análisis de clases completamente elaborado, por tanto, combina este tipo de macromodelo dinámico del conflicto y las transformaciones con el modelo multinivel macro-micro de procesos de clases y vidas individuales. En este modelo, se combinan los puntos esenciales de los enfoques de estratificación: el marxista y el weberiano.

La estructura de clases estadounidense en el siglo XXI en un análisis integral de clases

Los sistemas económicos se diferencian en el grado de libertad de que disfrutan los derechos y los poderes que acompañan a la propiedad privada de los medios de producción y, por lo tanto, en la naturaleza de la división de clases entre capitalistas y trabajadores. Estados Unidos se ha caracterizado, desde hace mucho, como una economía capitalista con una débil regulación pública de la propiedad capitalista. Así se refleja en una serie de factores esenciales: un salario mínimo muy bajo que hace que haya tasas de explotación más altas de las que habría de otro modo; baja fiscalidad de los ingresos más elevados, lo cual permite a los sectores más ricos de la clase capitalista vivir en un lujo extravagante, y muy débiles sindicatos y otras formas de unión de los trabajadores que podrían actuar como un contrapeso a la dominación dentro de la producción. La cuestión es que quizá sea Estados Unidos el que tenga la división de clases más polarizada en el eje de explotación y dominación entre los países capitalistas desarrollados.

En cuanto a la formación de la clase media a través de los mecanismos de acaparamiento de oportunidades, especialmente las vinculadas a la educación, Estados Unidos ha tenido siempre una de las clases medias más numerosas entre los países capitalistas avanzados. Estados Unidos fue el primer país en abrir el acceso masivo a la educación superior y, durante mucho tiempo, este acceso fue muy abierto y relativamente barato, lo que permitía que la gente con pocos recursos asistiera a la universidad. Estados Unidos se ha caracterizado también por un sistema multinivel de educación superior –con centros educativos comunitarios, institutos de enseñanza preuniversitaria, institutos de formación en artes liberales y universidades– que posibilitan que la gente ingrese en la educación superior relativamente tarde en la vida y pueda moverse de un nivel a otro. Un adulto joven que hubiera fracasado tenía, cuando menos, la posibilidad de volver a la facultad, si «tenía los créditos correctos», para conseguir un título y acceso a los empleos de la clase media. Este amplio y diferenciado sistema de educación superior sirvió para crear una gran cantidad de empleos de la clase media. En los decenios posteriores a la Segunda Guerra Mundial, esta tendencia se complementó con un movimiento obrero relativamente fuerte que fue capaz de suprimir la competencia por empleos en el núcleo de la economía estadounidense que no requerían educación superior. De este modo, el movimiento obrero permitió que los trabajadores sindicados en esos empleos alcanzaran ingresos y seguridad similar a los de la clase media con sus títulos.

Contrariamente a la retórica popular, sin embargo, nunca ha sido cierto que Estados Unidos fuera una sociedad con una «abrumadora mayoría de clase media». La mayoría de los empleos en la estructura laboral de Estados Unidos no obtenía ventajas de los títulos excluyentes y el movimiento sindical nunca consiguió organizar a más del 35 por 100 de la clase trabajadora no directiva. Además, en los últimos decenios se ha dado una erosión, cuando menos, de algunos de esos procesos de exclusión de la clase media; el movimiento obrero ha decaído llamativamente desde el decenio de los setenta;

debilidad acoparamiento / exclusión

muchos empleos de clase media son ahora menos seguros y están menos protegidos por los títulos asociados con el trabajo en esos sectores. La crisis económica a finales del primer decenio del siglo XXI ha intensificado el sentimiento de precariedad de muchos que todavía creen que son clase media. De este modo, aunque siga siendo cierto que la educación superior y, cada vez más crecientemente, los títulos académicos avanzados tienen una importancia capital para garantizar el acceso a muchos de los mejores empleos en la economía estadounidense, las perspectivas de futuro para una amplia y estable clase media están lejos de ser claras[14].

Por último, la estructura de clases de Estados Unidos se ha caracterizado por un proceso particularmente brutal mediante el cual se han formado los atributos individuales relevantes para el destino de las personas en la estructura de clases. El sistema educativo norteamericano está organizado de forma tal que la calidad de la educación al alcance de los hijos de las familias pobres es, por lo general, muy inferior a la calidad de la educación de los niños de clase media o de familias ricas. Este déficit en la educación pública de los pobres se intensifica por las privaciones extremas de pobreza en Estados Unidos debido a la ausencia de una red de Seguridad Social y a una falta de servicios de apoyo para las familias pobres. La rápida desindustrialización de la economía estadounidense y la ausencia de programas generales de entrenamiento en los empleos para la gente desplazada por la desindustrialización significa que una gran cantidad de personas se encuentra sin los tipos de habilidades que se necesitan en la actual estructura de empleo. El resultado es que la estructura de clase de Estados Unidos se caracteriza por los índices más elevados de pobreza y marginación de cualquier país comparable. Todos estos procesos se intensifican con la permanente presencia del racismo que hace que los afroamericanos y otros grupos racialmente oprimidos resulten especialmente vulnerables a la marginación.

Si conjuntamos todos esos problemas, se sigue una imagen general de la estructura de clase a comienzos del siglo XXI:

- Una clase capitalista extremadamente rica y de altos ejecutivos de las empresas que viven en niveles extraordinariamente elevados de consumo con restricciones relativamente débiles en el ejercicio de su poder económico. La estructura de clases de Estados Unidos es la más polarizada en la cúspide entre todos los países capitalistas avanzados.
- Una clase media históricamente numerosa y relativamente estable, anclada en un sistema expansivo y flexible de educación superior y formación técnica, conectada con los empleos que requieren titulaciones de diversas clases pero cuya seguridad y prosperidad futuras son hoy inciertas.
- Una clase obrera que antaño se caracterizaba por unos sectores muy sindicalizados, con un nivel de vida y seguridad similar al de la clase media pero que actualmente carece de esas protecciones.
- Un sector pobre y precario de la clase obrera, caracterizado por bajos salarios, empleo inseguro, sujeto a una competencia sin restricciones por el empleo en el mercado de trabajo y con una protección pública mínima.
- Un sector de la población marginado y empobrecido que carece de las capacidades y de la educación necesarios para los empleos por encima del nivel de pobreza y viviendo en condiciones que hacen extraordinariamente difícil que adquiera esas capacidades. La estructura de clases de Estados Unidos es la más polarizada en el extremo inferior entre los países capitalistas.
- Una pauta de interacción de raza y clase en la que los trabajadores pobres y la población marginada están desproporcionadamente compuestos por minorías raciales.

Hacia un análisis integral de clases

Adoptar el marco integral del análisis de clases aquí propuesto plantea diferentes tipos de problemas para los estudiosos que trabajan en la tradición marxista de la sociología y quienes lo hacen en la weberiana y la de estratificación. Para muchos marxistas, el reto principal es reconocer que lo más poderoso en el marxismo es la teoría del conjunto específico de mecanismos causales antes que su aspiración a constituirse en paradigma comprensivo del conjunto de las ciencias sociales. Históricamente, se ha defendido la relevancia de estos mecanismos con la retórica de paradigmas inconmensurables, incluidos los argumentos a favor de una epistemología y metodología exclusivas

[14] Para un estudio de las pautas de polarización de los empleos en los decenios recientes, *vid.* Erik Olin Wright y Rachel Dwyer, «Patterns of Job Expansion and Contraction in the United States, 1960-1990s», *Socio-economic Review* 1, 3 (2003), pp. 289-325.

marxistas que diferenciaban tajantemente al marxismo de sus rivales. No creo que este tipo de defensa de las ideas marxistas sea convincente. El marxismo es una tradición poderosa de las ciencias sociales porque proporciona explicaciones certeras para una serie de fenómenos importantes, no porque tenga algún método especial que lo diferencie de todas las demás corrientes de la ciencia social. Por supuesto, siempre es posible que esta aspiración al paradigma se realice si, en el futuro, se repiten los esfuerzos para formular el marxismo como un paradigma comprensivo distintivo. Pero de momento parece mejor ver el marxismo como un programa de información definido por su atención a un conjunto específico de problemas, mecanismos y teorías explicativas.

El reto de un análisis integral de clases puede ser aún mayor para los sociólogos que trabajan en la tradición de la estratificación. El análisis marxista de clases, después de todo, siempre ha incluido debates sobre los atributos individuales y las condiciones materiales de vida de la gente situada en una determinada estructura económica y ha considerado el acaparamiento de oportunidades como un concepto de las relaciones sociales de producción. Los teóricos de la estratificación, por otro lado, han ignorado el problema de la explotación, llegando, todo lo más, a hablar de «desventaja» y hasta el concepto de dominación está ausente de este enfoque de la clase. Reconocer la explotación y la dominación como ejes centrales del análisis de clases equivale a reconocer la importancia de una estructura de posiciones sociales distinta de las personas que las ocupan y esto también es, en gran medida, algo ajeno a la investigación sobre estratificación.

En cierto modo, los weberianos pueden tenerlo más fácil. De un lado, la mayoría de los sociólogos inspirados por Weber no han aspirado a crear un paradigma completo y se han dado por satisfechos con una tradición teórica que proporcionaba un rico menú de conceptos flexiblemente interrelacionados y que se refieren a problemas empíricos e históricos empíricos específicos. Se trata de uno de los aspectos por los que ha resultado atractiva la tradición weberiana, porque es básicamente permisiva acerca de la incorporación de casi cualesquiera otros conceptos de otras corrientes de la teoría social. Por otro lado, los weberianos siempre han hecho hincapié en la importancia del poder dentro de las estructuras sociales y no tienen dificultades a la hora de distinguir personas y posiciones estructuradas. Si bien la explotación no ha sido central en el análisis de clases weberiano, no hay barrera fundamental alguna dentro de la lógica de las categorías weberianas para incluir la explotación en el estudio de clases.

Podría parecer a partir de esta evaluación que, en último término, todos tendríamos que declararnos weberianos. Tal fue una de las acusaciones de Frank Parkin contra mi trabajo y el de otros marxistas hace treinta años: «Dentro de cada neomarxista parece haber un weberiano que lucha por salir»[15]. No obstante, no creo que esta conclusión se siga del tipo de realismo pragmatista por el que abogo. El marxismo sigue siendo una tradición distintiva en la ciencia social a causa de su conjunto peculiar de problemas.

[15] Frank Parkin, *Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique,* Nueva York, Columbia University Press, 1979, p. 25 [ed. cast.: *Marxismo y teoría de clases: una crítica burguesa,* Madrid, Espasa Calpe, 1984].

PRIMERA PARTE
Marcos de análisis de clases

II La sombra de la explotación en el análisis de clases de Weber

Si los marcos teóricos se identificaran tan claramente por sus silencios como por sus proclamaciones, una de las características definitorias del análisis de clases de la tradición weberiana es la ausencia virtual de un concepto sistemático de explotación. Nada capta mejor el contraste central entre las tradiciones marxista y weberiana del análisis de clases que la diferencia entre un concepto de clase basado en las *oportunidades vitales* de Weber y el concepto enraizado en la *explotación* de Marx. No se está diciendo con ello que Weber ignore completamente algunos de los aspectos esenciales del problema de la explotación. Por ejemplo, Weber, al igual que Marx, ve una conexión íntima entre la naturaleza de las relaciones de propiedad en el capitalismo y el problema al que se enfrentan los empleadores a la hora de conseguir que los trabajadores se esfuercen más. Pero no teoriza el asunto en términos de un concepto general de explotación ni ve el problema de conseguir mayor esfuerzo en el trabajo como un aspecto esencial de las relaciones de clase y un factor determinante del conflicto de clases. En lugar de ello, trata el problema de obtener mayor rendimiento del trabajo en el capitalismo como un ejemplo de ineficacias técnicas que reflejan una tensión entre la racionalidad formal y la sustantiva dentro de las relaciones económicas capitalistas.

Este capítulo tiene dos objetivos básicos: en primer lugar, comprender tan precisamente como sea posible la estructura interna del concepto weberiano de clase, sus analogías y diferencias en relación con el de Marx y su relación con el problema de la explotación; en segundo lugar, emplear esta interpelación a la obra de Weber para defender la importancia del concepto de explo-

tación para la teoría sociológica. En las dos primeras secciones se establece el contexto del debate situando brevemente el problema de la clase en el proyecto teórico más amplio de Weber y examinando luego una serie de llamativas analogías entre los conceptos de clase de Weber y de Marx. Aunque las tradiciones marxista y weberiana de la sociología suelen considerarse como antagónicas, dentro del ámbito más reducido del análisis de clase, hay considerables solapamientos entre ambos, especialmente en su concepto de clases en la sociedad capitalista. En la tercera sección se caracteriza la diferencia esencial en sus conceptos de clase mediante el contraste entre «oportunidades vitales» y «explotación». En una cuarta sección se considera con mayor detalle la explotación, deteniéndose especialmente en la forma en que Weber trata el problema de «extraer» esfuerzo laboral bajo condiciones que los marxistas describirían como «explotación». En la última sección se estudian las ramificaciones de la marginación weberiana del tema de la explotación respecto del contexto más amplio de un análisis sociológico de las clases.

El lugar del análisis de clases en la obra de Weber

A diferencia de Marx, para quien la clase era un concepto fundamental en su amplia agenda teórica, el problema de la clase cumple una función relativamente periférica en la obra de Weber[1]. Aparece en esta en tres formas de

[1] Debido al estatus periférico de la clase en la obra weberiana, resulta sorprendente que tantas investigaciones sobre las clases consideren que Weber sea una fuente central. Aage Sørensen sostiene que la preeminencia de Weber en el análisis de clases procede del accidente de que su obra sobre las clases se tradujo al inglés:

> La importancia del concepto de clase de Weber en los estudios de análisis de clases es algo curioso. En *Economía y sociedad* Weber trata las clases en dos lugares y ambos son fragmentos muy breves. Aunque cabe decir que Marx nunca ofreció una explicación explícita del concepto de clase, sin duda esta es un objeto central de análisis en todos sus escritos. En el caso de Weber no hay una reflexión sobre el concepto ni un análisis en extensión. Simplemente, no parece que la clase haya sido un concepto importante para Weber... Como Weber y Marx son los únicos autores alemanes que se han ocupado de las clases traducidos al inglés, Weber se ha convertido en la justificación principal para elaborar conceptos de clase alternativos al de Marx, a pesar del carácter fragmentario de sus escritos acerca del asunto y la falta de importancia del concepto de clase en sus escritos (A. Sørensen, «Toward a Sounder Basis for Class Analysis», *American Journal of Sociology* 105, 6 [mayo de 2000], p. 1526, n. 3).

principio. En primer lugar, están los escasos momentos de exposición teórica de las clases, especialmente en los fragmentos de capítulos que se sumaron póstumamente a *Economía y sociedad*[2]. En segundo lugar, al comienzo de su carrera, Weber escribió una serie de detallados estudios empíricos e históricos en los que el análisis de clases figura en lugar prominente, muy especialmente sus estudios sobre los trabajadores agrícolas del este del Elba (1894)[3], sus investigaciones sobre las causas de la decadencia del Imperio romano (1896)[4] y su trabajo más genérico sobre la sociología agraria de las civilizaciones antiguas, publicado primeramente en los últimos años de 1890 y revisado luego en 1909[5]. Mucho de este trabajo, especialmente sobre la esclavitud en las civilizaciones antiguas, tiene un acento decididamente marxiano y casi no ha tenido impacto en el análisis de clases de lo que se ha acabado conociendo como sociología weberiana[6]. En tercer lugar, gran parte del trabajo de Weber

[2] El capítulo en *Economía y sociedad* en el que Weber se propone definir el concepto de clase (parte 1, capítulo 4), «Estamentos y clases», está inacabado. En una nota a pie de página en el texto en que Weber se refiere a este capítulo, los editores del de la versión inglesa del texto comentan: «Este capítulo es [...] un mero fragmento que Weber quería desarrollar en una escala comparable a los otros. Por tanto, es probable que gran parte del material al que se refiere esta nunca se escribiera» (Weber, *Economy and Society*, edición de Guenther Roth y Klaus Wittich, Berkeley, University of California Press, [1924] 1978, p. 210, n. 45).

[3] Max Weber, «Developmental Tendencies in the Situation of East Elbian Rural Labourers», en Keith Tribe (ed.), *Reading Weber*, Nueva York, Routledge, 1989, pp. 158-187.

[4] Max Weber, «The Social Causes of the Decline of Ancient Civilization», en *The Agrarian Sociology of Ancient Civilizations*, trad. de R. I. Frank, Londres, Verso, 1988, pp. 387-411.

[5] Hay una detallada exégesis del trabajo de Weber sobre las relaciones de clases agrarias en Dirk Kässler, *Max Weber: An Introduction to His Life and Work*, trad. de Philippa Hurd, Chicago, University of Chicago Press, 1989.

[6] El análisis en el estudio de Weber de 1896 sobre las causas de la decadencia de las civilizaciones antiguas tiene un aroma especialmente marxiano. Su razonamiento central es que la causa fundamental del colapso final del Imperio romano fue el empleo de la esclavitud como forma de organizar la producción. Aunque las posteriores preocupaciones de Weber con los asuntos de racionalidad y calculabilidad en las relaciones económicas ya están presentes en su primer trabajo, su principal preocupación se refiere a la dificultad de extraer una plusvalía adecuada en una economía basada en el esclavismo una vez que la esclavitud ya no se basa en capturar a esclavos mediante expediciones de rapiña y a las transformaciones consecuentes de las condiciones políticas de la reproducción del Imperio romano. Si no supiéramos que es un texto escrito por Weber, la mayoría de los lectores supondría que se trata de un análisis marxista especialmente refinado acerca de cómo el desarrollo de un sistema concreto de clases tiende a erosionar la condiciones de su propia reproducción. Para más detalles sobre esta influencia de Marx en los primeros trabajos de Weber, *vid.* Gerd Schroeter, «Dialogue,

se refiere al análisis del capitalismo como un orden social –su origen, su lógica interna, su dinámica de desarrollo, sus ramificaciones, sus contrastes con otros órdenes sociales– y, aunque la cuestión de las clases raramente aparece fundada en estos análisis, mucho de cuanto allí se dice afecta al problema de la comprensión de las clases en las sociedades capitalistas. Por ejemplo, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* no versa solamente sobre la creación de las condiciones psicológico-culturales para que el capitalismo moderno se convierta en una fuerza dinámica en el mundo; también versa sobre las formas en que este «espíritu» se realiza en las distintas orientaciones de gente en diferentes posiciones de clase en el capitalismo. Weber escribe: «El tratamiento del trabajo como "profesión" se volvió para el trabajador moderno tan característico como para el empresario la concepción correspondiente de la ganancia»[7].

La mayoría de los estudios sobre el trabajo de Weber acerca de las clases se basan en el primero de este conjunto de escritos, en especial en su breve análisis conceptual explícito de las clases en *Economía y sociedad*[8]. Lo que ha

Debate or Dissent: The Difficulties of Assessing Max Weber's Relationship to Marx», en Robert J. Antonio y Ronald N. Glassman (eds.), *A Weber-Marx Dialogue*, Lawrence, University of Kansas Press, 1985, pp. 6-7. Para el punto de vista contrario, que niega que este trabajo tenga un carácter marxiano significativo, *vid.* Guenther Roth, «The Historial Relationship to Marxism», en Reinhard Bendix y Guenther Roth (eds.), *Scholarship and Partisanship*, Berkeley, University of California Press, 1971.

[7] M. Weber, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Madrid, Akal, 2013 [1904], pp. 256-257. Los detalles sobre el argumento de Weber acerca de las ramificaciones psicológicas de la ética del protestantismo ascético para el espíritu del capitalismo son conocidos. Dos citas más específicas serán suficientes. Para la burguesía protestante, escribe Weber, el «ejercicio del deber profesional es lícito e incluso necesario desde el punto de vista ético [...]. La interpretación providencial de las perspectivas de beneficio transfigura al *hombre de negocios*» (pp. 235 y 236-237). Para el trabajador, por otro lado, el trabajo debe practicarse «como si fuera un fin en sí mismo (una "profesión") [...]. La capacidad de concentrar los pensamientos y la actitud (completamente central) de sentirse "comprometido en relación al trabajo" se encuentran aquí muy a menudo en unión con una economicidad estricta que *calcula* el beneficio y su cuantía y con un sobrio autodominio y moderación que incrementa mucho la capacidad de rendimiento» (pp. 119-120).

[8] Cuando se incluye a Weber en las antologías sobre estratificación, las trozos seleccionados relativos a las clases proceden casi exclusivamente de la definición explícita del capítulo VIII, sección 6, de *Economía y sociedad:* «División del poder en la comunidad: clases, estamentos, partidos» (*vid.* Reinhard Bendix y Seymour Martin Lipset [eds.], *Class, Status and Power: Social Stratification in Comparative Perspective*, Nueva York, Free Press, 1966; Anthony

acabado siendo la tradición de análisis de clase de inspiración weberiana se basa, en gran medida, en estas exposiciones fragmentarias (por ejemplo, los trabajos de Anthony Giddens, Frank Parkin y John Scott)[9]. Buscar el concepto de clase en el menú de Weber en estos textos genera el contraste habitual de la «clase» y el «estamento», los dos términos más importantes en un esquema tripartito de estratificación que también incluye a los «partidos»[10]. Dos dimensiones analíticas primeras encuadran estas categorías: primera, la «esfera» u «orden» dentro de la que se produce la interacción social (económica, comunitaria o política)[11] y, segunda, en qué grado la categoría invoca intrínsecamente la identidad subjetiva y las formas colectivas de acción. Las combinaciones de estos criterios diferencian la clase, el estamento y el partido,

Giddens y David Held [eds.], *Classes, Power and Conflict: Classical and Contemporary Debates*, Berkeley, University of California Press, 1982; David Grusky [ed.], *Social Stratification: Class, Race and Gender in Sociological Perspective*, Boulder [Colorado], Westview, 2001). Debe observarse que otra sección de *Economía y sociedad*, titulada «Estamentos y clases», también contiene una definición del concepto de clase (Weber, *Economía y sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica, 1964, pp. 242 y ss.). Aunque escrito después del capítulo sobre «clases, estamentos y partidos», la exposición en «Estamentos y clases» es mucho más fragmentaria pues consiste, en lo esencial, en una serie de factores sin elaborar bajo una rúbrica general y con la forma de un bosquejo. Por lo general, los estudiosos interesados en el análisis de clases le han prestado escasa atención. En todo caso, nada de la última consideración contradice la interpretación general del enfoque weberiano de las clases y su tratamiento del problema de la exposición.

[9] Anthony Giddens, *The Class Structure of the Advanced Societies*, Nueva York, Harper and Row, 1973 [ed. cast.: *La estructura de clase de las sociedades avanzadas*, Madrid, Alianza, 1979]; Frank Parkin, *Class Inequality and Political Order*, Nueva York, Praeger, 1971 [ed. cast.: *Marxismo y teoría de clases: una crítica burguesa*, Madrid, Espasa Calpe, 1984]; John Scott, *Stratification and Power: Structures of Class, Status and Command*, Cambridge, Polity, 1996.

[10] Casi todo el capítulo de *Economía y sociedad* que más ha influido en los debates posteriores sobre el enfoque weberiano de «clase» («División del poder en la comunidad: clases, estamentos, partidos») se dedica a las clases y estamentos y, sólo en una página al final, trata de los partidos.

[11] Los términos que usa Weber en *Economía y sociedad* para diferenciar estas esferas de interacción social son «orden económico», «orden social» o «esfera de distribución del honor» (p. 683). Esta terminología es algo confusa porque la clase, el estamento y el partido se refieren a cuestiones de poder (y, por lo tanto, el poder no puede identificarse simplemente con el «partido») y todos implican acción social (con lo que lo social no puede identificarse sin más con el estamento). Por esta razón la distinción terminológica entre lo económico, lo comunitario y lo político parece más pertinente en este contexto.

Cuadro 2.1. Situación teórica del concepto de clase en las formulaciones explícitas de Weber en *Economía y sociedad*

Esfera de interacción social	*Categoría que ubica a los individuos en la distribución del poder*	*Atributos intrínsecos a las categorías de distribución del poder*		
		Propiedades objetivas	*Identidad subjetiva*	*Acción colectiva*
Económica	Clase	Sí	No	No
Comunal	Estamento	Sí	Sí	No
Política	Partido	Sí	Sí	Sí

como se ilustra en el cuadro 2.1 acerca del concepto de clase en las formulaciones explícitas de Weber en *Economía y sociedad.*

En este esquema analítico, la clase se define dentro de la esfera de la interacción económica y no implica necesariamente una identidad subjetiva ni la acción colectiva. Una persona puede encontrarse en una situación de clase concreta sin que ello genere un tipo de identidad específico o de participación en la acción colectiva: «Las clases no son comunidades en el sentido dado aquí a esta palabra, sino que representan solamente bases posibles (y frecuentes) de una acción comunitaria»[12]. Los estamentos se definen dentro de la esfera de interacción comunal (o lo que Weber llama «orden social») y siempre implican algún grado de identidad en el sentido de una «estimación social específica –positiva o negativa– del *honor*»[13]. Un estamento no puede existir si sus miembros no son conscientes de algún modo de ser miembros del grupo. «En oposición a las clases, los *estamentos* son normalmente comunidades»[14]. Sin embargo, los estamentos no tienen por qué implicar ningún tipo de acción colectiva. Por último, el partido siempre supone una acción colectiva: «En oposición a la acción comunitaria ejercida por las clases y los estamentos –en los cuales no se presenta necesariamente este caso– la acción comunitaria de los "partidos" contiene siempre una socialización. Pues va siempre dirigida a un fin metódicamente establecido»[15]. En estos términos, los miembros de una clase se convierten en un estamento cuando adquieren

[12] M. Weber, *Economía y sociedad,* cit., p. 683.

[13] *Ibid.,* p. 687.

[14] *Ibid.*

[15] *Ibid.,* p. 693.

conciencia de compartir una identidad y se convierten en un partido cuando se *organizan* sobre la base de esa identidad[16].

El contraste conceptual entre clase y estamento para Weber no es primariamente una cuestión de los *motivos* de los actores: no se trata de que los estamentos deriven de motivos puramente simbólicos y las categorías de clase, de intereses materiales. Aunque la gente se preocupe por las categorías de estamento en parte a causa de su importancia para los intereses simbólicos ideales, las posiciones de clase también comprenden estos intereses simbólicos y ambos, estamentos y clases, se implican en el logro de intereses materiales. Como escribe Weber, los monopolios materiales «constituyen normalmente [...] los motivos más eficaces para el establecimiento del mencionado exclusivismo»[17]. Antes que los motivos, el contraste esencial entre la clase y el estamento es la naturaleza de los mecanismos mediante los cuales estos configuran las desigualdades de las condiciones materiales y simbólicas de la vida de la gente. La clase afecta al bienestar material directamente a través del tipo de activos económicos que la gente intercambia en el mercado. El estamento afecta al bienestar material indirectamente a través de las formas en que las categorías del honor social legitiman diversos mecanismos coercitivos que, en palabras de Weber, «coincide [...] con un monopolio de bienes y probabilidades ideales y materiales»[18].

Cuando se toma en consideración una extensión mayor de la obra de Weber, en especial sus distintos escritos sobre el capitalismo, el problema de las clases aparece en un contexto conceptual diferente. En esta otra parte, la cuestión central es la relación entre el concepto de clase y el más amplio problema teórico e histórico de la *racionalización* de las relaciones sociales. En el cuadro 2.2 se muestra cómo se ubica la clase con relación a este problema[19].

[16] Jones (1975) sostiene que, a causa de las cualidades inherentes de la acción colectiva, los miembros de una clase definida como lo hace Weber no pueden actuar como un agente colectivo ni siquiera en principio porque la acción colectiva requiere formas de identificación y racionalidad que superan los meros intereses instrumentales. Bryn Jones, «Max Weber and the Concept of Social Class», *The Sociological Review,* vol. 23, n.º 4 (noviembre de 1975), pp. 729-757.

[17] M. Weber, *Economía y sociedad,* cit., p. 690.

[18] *Ibid.*

[19] A diferencia del cuadro 2.1, que se deriva de las afirmaciones teóricas de Weber relativamente explícitas, aunque no muy elaboradas, sobre las propiedades del concepto de clase y su contraste con otros conceptos, la tipología del cuadro 2.2 se infiere de diversas argumentaciones dispersas en la obra de Weber.

Cuadro 2.2. La ubicación teórica de la «clase» en el análisis de la racionalización de Weber

	Grado de racionalización de las relaciones sociales	
Fuentes del poder social	*Relaciones sociales racionalizadas*	*Relaciones sociales no racionalizadas*
Honor social	Prestigio meritocrático	Estamentos adscriptivos
Condiciones materiales de vida	Clase: capital, trabajo	Grupos de consumo basados en adscripción
Autoridad	Burocracia de dominación racional-legal	Administración patrimonial

Como en el cuadro 2.1, este espacio conceptual también se define en dos dimensiones: primera, las *fuentes del poder social* dentro de las interacciones sociales y, segunda, el *grado de racionalización* de las relaciones sociales. A lo largo de la obra de Weber discurre una distinción tripartita en las fuentes del poder del que se valen las personas para lograr sus objetivos: el honor social, los recursos materiales y la autoridad. Cada una de estas, a su vez, puede organizarse dentro de las interacciones sociales de formas muy racionalizadas o de otras no racionalizadas. De este modo, las clases designan unas relaciones sociales muy racionalizadas que regulan la forma en que las personas tienen acceso a recursos materiales y pueden utilizarlos[20]. Contrastan por lo tanto, por un lado, con las formas no racionalizadas de conseguir acceso a los recursos, especialmente los grupos de consumo basados en algún tipo de adscripción y, por otro lado, con formas racionalizadas de relaciones sociales que afectan a otras fuentes de poder social.

Ciertamente, la racionalización quizá sea el concepto multidimensional más complejo del arsenal de Weber. A raíz de la descomposición que hace

[20] Una serie de comentaristas sobre las diferencias entre Weber y Marx ha subrayado la importancia del problema de la racionalización en el análisis del capitalismo de Weber (*vid.* Karl Löwith, *Max Weber and Karl Marx,* trad. de Hans Fantel, Londres, Allen & Unwin, [1932] 1982 [ed. cast. en *Max Weber y Karl Marx,* Barcelona, Gedisa, 2007]; Bryn Jones, «Max Weber and the Concert of Social Class», y Derek Sayer, *Capitalism and Modernity: An Excursus on Marx and Weber,* Londres, Routledge, 1991 [ed. cast.: *Capitalismo y modernidad: una lectura de Marx y Weber,* Buenos Aires, Losada, 1995]). Jones y Sayer, en especial, vinculan explícitamente el problema de la racionalización con el análisis de clases de Weber.

Levine del conjunto conceptual de racionalizaciones de Weber, el problema de la clase se sitúa especialmente en la racionalización *objetiva instrumental* del orden social[21]. En todas las sociedades las formas mediante las cuales la gente consigue acceso a los recursos materiales y los utiliza se rigen por normas que están incorporadas objetivamente en las instituciones en las que viven. Cuando las normas adjudican recursos a la gente en función de características adscriptivas y cuando el uso de esos recursos materiales se da mediante tradición antes que la ponderación de alternativas, las interacciones económicas tienen lugar en condiciones no racionalizadas. Cuando esas normas permiten hacer cálculos precisos sobre los usos alternativos de tales recursos y disciplinan a la gente para que los usen en formas más eficientes sobre la base de dichos cálculos, entonces tales normas pueden describirse como «racionalizadas». En el análisis de Weber esto sucede cuando las relaciones de mercado ejercen influencia determinante en las interacciones económicas (esto es, en el capitalismo plenamente desarrollado). Por lo tanto, su definición de las clases en términos de las oportunidades económicas que la gente encuentra en el mercado es, al mismo tiempo, una definición de las clases en términos de interacciones económicas racionalizadas. Desde esta perspectiva, la clase adopta su significado sociológico central para Weber como descripción de la forma en que la gente se relaciona con las condiciones materiales de vida en situaciones en las que sus interacciones económicas se regulan de una forma que está racionalizada al máximo.

Este estrecho vínculo del pensamiento de Weber entre la racionalización y las relaciones de clase puede ilustrarse mediante dos ejemplos: uno, un exa-

[21] Donald Levine diferencia ocho formas de racionalidad en la obra de Weber. A la distinción habitual entre la racionalidad *instrumental* (la racionalidad de escoger los medios adecuados a unos fines dados) y la racionalidad *de valores* o *sustantiva* (la racionalidad de escoger acciones consistentes con los propios valores), añade la racionalidad *conceptual* (la formación de conceptos cada vez más precisos y abstractos) y la racionalidad *formal* (la creación de normas metódicas defendibles racionalmente). Dentro de cada uno de estos cuatro tipos de racionalidad, vuelve a distinguir entre racionalidad *objetiva* (racionalidad inscrita en las normas institucionalizadas) y racionalidad *subjetiva* (racionalidad en los procesos mentales). Luego de elaborar estas formas de racionalización que se dan en los escritos de Weber, Levine añade una distinción que no se encuentra tan explícitamente en la obra de Weber: dentro de cada una de las cuatro formas de racionalización objetiva, Levine diferencia lo que llama racionalización *simbólica* y racionalización *organizativa.* El resultado final, por tanto, es una tipología de 12 formas de racionalización (D. Levine, *The Flight from Ambiguity: Essays in Social and Cultural Theory,* Chicago, University of Chicago Press, 1985, p. 210).

men de las relaciones rurales en los primeros trabajos de Weber y otro, una consideración de las relaciones industriales ambas de clases en *Economía y sociedad.* Tanto Weber como Marx reconocían la importancia de la destrucción de los derechos tradicionales de los campesinos en sus tierras como un aspecto central del desarrollo del capitalismo en la agricultura. En los primeros escritos de Weber sobre el trabajo agrícola de los campesinos al este del Elba, describe el impacto de estas ralaciones de clase en función de la racionalización. Con anterioridad a la introducción de relaciones mercantiles en el campo, escribe Weber, el trabajador rural «se encontraba confrontado no a un "empleador" sino a un señor, pequeño propietario agrícola. El bajo nivel de ambición comercial entre los propietarios agrícolas se reforzaba con la resignación apática del trabajador [...]»[22]. El avance del capitalismo destruyó estas relaciones laborales tradicionales. Weber describe el impacto resultante en las relaciones de clases como un proceso de racionalización:

> En lugar de la aristocracia terrateniente aparece una clase de empresarios agrícolas –con o sin cambio de personas– que, en principio, no se diferencia de los empresarios mercantiles en sus características sociales.
>
> Esta transformación en el tipo general del empleador rural tiene consecuencias significativas para la posición del trabajador [...]. [En la economía estatal patriarcal] las relaciones laborales no se establecían según principios comerciales y con el objetivo del beneficio, sino que se desarrollaron históricamente como medios de procurar a los terratenientes una cómoda existencia. En tales condiciones hubo la menor desviación posible de los fundamentos económicos naturales y comunales de este orden. Por este motivo, en las regiones principales del este no pudo aparecer y no apareció una clase obrera rural con intereses económicos *comunes.*
>
> Al comienzo, el desarrollo contemporáneo trata de introducir el principio de la *racionalidad económica* en las formas salariales dentro de este orden económico natural. En consecuencia, los restos comunales (parcelas de terreno, partición de la cosecha, derechos de pasto) quedan abolidos desde el principio [...].
>
> Al darse esta transformación, se hunde una condición necesaria de la relación patriarcal: la conexión con *un* estamento *concreto.* Se reducen las diferencias entre varias categorías de trabajos y el empleador se hace tan «fungible»

[22] M. Weber, «Developmental Tendencies in the Situation of East Elbian Rural Labourers», en Keith Tribe (ed.), *Reading Weber,* cit., p. 161.

> para el trabajador rural como ya lo es para el industrial. En otras palabras, este proceso de desarrollo acerca de continuo cada vez más a los trabajadores rurales hasta formar una clase *unificada* de un tipo proletario en sus condiciones materiales de vida, una situación que había alcanzado el proletariado industrial[23].

Por tanto, el surgimiento de un proletariado rural representa la transformación de formas de acceso a las condiciones materiales de vida gobernadas por la tradición a otra gobernada por el cálculo y los puros intereses económicos.

El razonamiento básico aparece en el análisis de Weber de la clase obrera industrial. Para Weber, como para Marx, una característica definitoria esencial de la «clase obrera» es su completa separación de los medios de producción o «expropiación» de estos. Para Marx, esto es definitivo porque permite a los capitalistas explotar a los trabajadores; para Weber, esta expropiación es definitiva porque permite la plena realización de la racionalizadad económica en la producción. En su prolongado examen de esta separación en *Economía y sociedad,* Weber subraya la importancia de la expropación para la racionalidad económica:

> La expropiación de la *totalidad* de los trabajadores (incluyendo las fuerzas mercantiles y las de formación técnica) de la propiedad de los medios de producción, está sobre todo económicamente condicionada [...]. En general y *permaneciendo idénticas las demás circunstancias,* por virtud de la mayor racionalidad en la explotación en caso de que la gerencia disponga libremente respecto de la selección y modo de empleo de los trabajadores, frente a los impedimentos técnicamente irracionales y a las irracionalidades económicas que surgen cuando hay apropiación de los puestos de trabajo o derechos de codirección; especialmente por la intromisión de puntos de vista extraños a la explotación, alimenticios y domésticos[24].

Análogas observaciones pueden encontrarse en el análisis de Weber de la relación entre la racionalización y el trabajo libre en *La ética protestante*[25] y

[23] *Ibid.,* pp. 163 y 172.

[24] M. Weber, *Economía y sociedad,* cit., p. 109.

[25] «En última instancia, todas estas peculiaridades del capitalismo occidental han obtenido su significado actual gracias a su conexión con la organización capitalista del *trabajo* [...]. Una calculación exacta, que es la base de todo lo demás, sólo es posible sobre la base del trabajo *libre*», M. Weber, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo,* cit., p. 84.

en su consideración sobre la ineficiencia de la esclavitud[26]. En todos estos casos el problema teórico central en el que se concentra el análisis de las clases y las transformaciones de las relaciones de clase es el problema de la racionalización del orden económico. Aunque la clase *per se* puede ser un tema relativamente secundario en la sociología de Weber, está inseparablemente vinculado a una de sus preocupaciones teóricas más características: la racionalización.

En el examen que sigue, tomo en consideración los dos contextos teóricos en el pensamiento de Weber sobre las clases: el contraste entre la clase y el estatus como dos formas de estratificación y la importancia de la racionalización a la hora de definir la relevancia teórica de la clase. El contraste introducido por Weber entre la clase y el estatus es especialmente útil al clarificar los criterios sustantivos incorporados en su definición de las relaciones de clase en términos de oportunidades vitales basadas en el mercado. Un análisis más amplio de la racionalización ayudará a entender las formas en las que Weber trata el problema de la explotación en una sociedad capitalista.

Weber y Marx acerca de las clases: convergencias

Hay una larga historia de debates acerca de la relación entre las teorías sociales de Marx y Weber, empezando con los comentarios ocasionales del propio Weber, muy especialmente en sus observaciones sobre el *Manifiesto comunista* en una conferencia a los oficiales austriacos hacia el final de la Primera Guerra Mundial[27]. Aunque Weber valoraba las formulaciones teóricas de Marx, era muy crítico con su materialismo excesivo y contrario al utopismo de la teoría de la historia de Marx, con su predicción determinista y optimista de la superación del capitalismo y la desaparición de las clases y el Estado. Gran parte del examen que sigue sobre Marx y Weber gira en torno a las agudas diferencias en los contextos generales de sus respectivos marcos teóricos para la comprensión de la trayectoria del cambio histórico, en especial, el contraste entre el materialismo histórico de Marx en cuanto teoría

[26] M. Weber, *The Agrarian Sociology of Ancient Civilizations*, cit., pp. 53-56.

[27] Max Weber, «Speech for the General Information of Austrian Officers in Vienna», trad. de D. Hÿrch, en *Max Weber: The Interpretation of Social Reality*, ed. por J. E. T. Eldridge, Londres, Michael Joseph, [1918] 1971.

cuasi teleológica de la historia y la concepción multidimensional de Weber del desarrollo y la contingencia históricos[28]. Cuando el foco de la comparación se centra en los temas de estratificación, el asunto central en la mayoría de los debates ha sido el contraste entre la preocupación de Marx con un único aspecto de la estratificación –las clases– y la perspectiva multidimensional y compleja de Weber en la que se concede la máxima importancia a las relaciones entre la clase y otras formas de estratificación, singularmente el estamento[29]. Menos atención relativa se ha prestado al hecho de que, a pesar de la diferente importancia que se concede a la clase en las obras respectivas de Marx y Weber, hay grandes analogías entre los dos conceptos de clase en estas dos tradiciones de la teoría social[30]. Con el fin de precisar más el problema específico de la explotación dentro del análisis de clases, comienzo con estas evidentes analogías.

[28] Aunque la mayor parte de las glosas sobre los marcos generales de Weber y Marx se centra en las diferencias de sus enfoques, algunos puntos de vista señalan convergencias significativas. Por ejemplo, Löwith estudia la relación entre el concepto weberiano de racionalización y el concepto marxista de alienación en sus teorías sobre el capitalismo moderno (K. Löwith, *Max Weber y Karl Marx*, cit.), y Sayer analiza las respectivas concepciones acerca de la modernidad (D. Sayer, *Capitalismo y modernidad: una lectura de Marx y Weber*, cit.). En cuanto a las antologías sobre análisis comparativos de Marx y Weber, *vid.* Robert J. Antonio y Ronald M. Glassman (eds.), *A Weber-Marx Dialogue*, Lawrence, University of Kansas Press, 1985, y N. Wiley (ed.), *The Marx-Weber Debate*, Beverly Hills (California), Sage, 1987.

[29] Para una consideración analítica reciente y rigurosa acerca de los enfoques de Marx y Weber sobre el tema de las clases donde se subraya el contraste entre el carácter multidimensional del de Weber y la preocupación de Marx con una sola dimensión, *vid.* J. Scott, *Stratification and Power: Structures of Class, Status and Command*, cit.

[30] Algunos autores han encontrado parecidos entre los conceptos de clase de Weber y de Marx. Bendix considera que el análisis de Weber parte de la «base establecida por Marx» (R. Bendix, «Inequality and Social Structure: A Comparison of Marx and Weber», *American Sociological Review* 39, 2 [1974], p. 152); Holton y Turner observan que tanto «Marx como Weber se preocupan por las relaciones de mercado en la constitución de las clases» (Robert J. Holton y Bryan S. Turner, *Max Weber on Economy and Society*, Nueva York, Routledge, 1989, p. 181); Giddens considera que Weber, como Marx, caracteriza el capitalismo como una «sociedad de clases» (A. Giddens, *La estructura de clase de las sociedades avanzadas*, cit.). Por supuesto, en todos estos casos las similitudes reciben mucha menos atención que las diferencias entre los conceptos de clase de Marx y Weber. Sayer es uno de los escasos autores que considera de segunda importancia las diferencias entre los enfoques de Marx y Weber acerca de la clase y el estamento (D. Sayer, *Capitalismo y modernidad: una lectura de Marx y Weber*, cit.).

Conceptos de clase relacionales antes que graduales

Los dos autores, Marx y Weber, adoptan conceptos relacionales de clase. Ninguno de los dos define las clases simplemente como niveles nominales de algún tipo de jerarquía gradual. Para los dos, las clases se derivan de una relación de interacciones sistemáticas de los actores sociales, unos en relación con otros. Las clases, tanto para Weber como para Marx, no se identifican, en principio, con nombres cuantitativos, como clase alta, media alta, media, media baja y baja, sino mediante nombres cualitativos, como capitalistas y trabajadores, deudores y acreedores[31].

La centralidad de las relaciones de propiedad

Tanto Marx como Weber consideran la propiedad como la principal fuente de división de clases en el capitalismo. Para Marx, las clases se definen por su «relación con los medios de producción», en donde «relación» significa propiedad y control sobre los recursos y la producción. De igual modo, Weber escribe: «Por consiguiente, la "posesión" y la "no posesión" son las categorías fundamentales de todas las situaciones de clase»[32]. Y, lo que es más, Weber, al igual que Marx, ve la falta de propiedad como una condición esencialmente coercitiva. «Todos aquellos que, no poseyendo ningún bien, deben limitarse a ofrecer los productos de su trabajo en bruto o elaborados y a cederlos a cualquier precio para ganarse la vida»[33]. Incluso admite, como Marx, que, para la clase trabajadora, las interacciones libremente escogidas en apariencia y las relaciones voluntarias del mercado son

[31] Para saber más sobre los conceptos relacionales y graduales de clase, *vid.* Stanislaw Ossowski, *Class Structure in the Social Consciousness,* Londres, Routledge, 1963, y Erik Olin Wright, *Class Counts,* Cambridge, Cambridge University Press, 1997, pp. 5-8.

[32] M. Weber, *Economía y sociedad,* cit., p. 684.

[33] *Ibid.* En una afirmación anterior en *Economía y sociedad,* mientras estudia las motivaciones económicas, Weber escribe: «En las condiciones de la economía de cambio es normalmente estímulo decisivo de toda competencia: para los que carecen de propiedad: a) el peligro del riesgo de carecer de toda provisión» (p. 84). *Vid.* igualmente la referencia de Weber a la «compulsión del látigo del hambre», M. Weber, *General Economic History,* trad. de Frank G. Knight, Nueva York, Collier, [1927] 1961, p. 209 [ed. cast.: *Historia económica general,* México, Fondo de Cultura Económica, 2012].

únicamente una realidad formal que oculta una estructura esencialmente coercitiva de las relaciones sociales (a la que se refiere como «acción regulada en forma heterónoma y material»):

> [La acción motivada por el propio interés puede estar] regulada en forma heterónoma material [...] en la economía de cambio pero siempre de manera formalmente voluntaria. Es decir, allí donde la diferenciación en el patrimonio, en particular en la propiedad de los bienes de capital, obligue a los no poseedores a obedecer determinadas *prescripciones* para poder conservar la retribución de las utilidades por ellos ofrecidas [...]. En la economía capitalista este es el destino de toda la clase obrera[34].

Aunque esta afirmación pueda carecer de la fuerza retórica de la explicación de Marx sobre la falta de libertad del trabajador, el asunto es esencialmente el mismo: el hecho de estar separados de los medios de producción obliga a los trabajadores a subordinarse a los capitalistas.

Las clases como situaciones versus las clases como actores colectivos

La distinción entre clases como *lugares objetivamente definidos* y *actores sociales organizados colectivamente* ocupa un lugar central en la concepción de las clases de Weber y Marx. Por supuesto, el lenguaje que emplean para describir el contraste difiere. Weber utiliza la expresión «situación de clase» para designar los lugares objetivamente definidos dentro de las relaciones sociales, mientras que Marx utiliza la expresión «clase en sí misma» y los marxistas contemporáneos han empleado expresiones como «lugar de clase» o «posición de clase» o «estructura de clase», según el contexto[35]. Weber emplea la expresión «una conducta homogénea de clase» para definir la clase como un actor colectivamente organizado[36]. Marx utiliza la expresión de «clase en sí misma» y los marxistas contemporáneos se valen de una multiplicidad de expresiones, como la «formación de clase» o la «organización de clase». Pero, con independencia de la terminología, la idea básica es siempre

[34] M. Weber, *Economía y sociedad,* cit., p. 84.

[35] *Ibid.,* pp. 242 y 683.

[36] *Ibid.,* p. 245.

la misma: las clases definidas estructuralmente pueden tener una tendencia a generar formas de lucha colectivamente organizadas, pero ambas deben distinguirse conceptualmente.

Clases e intereses materiales

Tanto Weber como Marx consideran los intereses materiales objetivamente definibles como un mecanismo central por medio del cual las ubicaciones de clase influyen en la acción social. Por intereses materiales objetivamente definidos entiendo la situación en la que un observador externo puede especificar, en principio, qué tipos de actuación puede realizar una persona en función de su ubicación en una estructura social y que mejoren sus condiciones materiales de vida. Tanto Marx como Weber sostienen que (1) la ubicación de clase de una persona, definida según su relación con la propiedad, afecta sistemáticamente a sus intereses materiales y (2) los intereses materiales así definidos influyen en su comportamiento real. Estas ideas no plantean problemas en el marxismo, si bien ha habido mucho debate acerca de si los «intereses de clase» en el marxismo son «objetivos». Por otro lado, suele caracterizarse a Weber como un teórico que subraya los significados subjetivos de los actores y que rechaza la idea de una determinada relación entre las condiciones objetivas y los estados subjetivos de los actores. Sin embargo, en sus estudios sobre las clases los intereses materiales enraizados en la situación objetiva de clase de las personas se consideran como factores determinantes –aunque sólo probablemente– de su comportamiento. Weber sostiene:

> Según esta terminología, son intereses unívocamente económicos, intereses vinculados a la existencia del «mercado» los que producen la «clase». Con todo, el concepto de «*interés* de clase es un concepto empírico multívoco, y hasta equívoco, en tanto que por él se entienda *algo distinto del interés, orientado por las probabilidades derivadas de la posición de clase, común a un «promedio» de las personas pertenecientes a ella*[37] (la cursiva es nuestra).

Así Weber afirma que, «para la media de la gente sometida a posición de clase», hay «cierta probabilidad» de que la «dirección fáctica de sus intereses» coincida con sus intereses de clase. Weber sostiene que puede haber desviaciones entre el comportamiento individual y los intereses materiales vinculados a una situación de clase, pero, al mismo tiempo, también sostiene que, al menos, hay una tendencia media a que el comportamiento de las personas coincida con aquellos intereses.

Por supuesto, la expresión «cierta probabilidad» es más bien imprecisa y deja abierta la posibilidad de que esa probabilidad sea extraordinariamente baja y de que la relación entre los intereses materiales de clase y la «dirección fáctica de esos intereses» sea muy débil. Dos pasajes anteriores de *Economía y sociedad* apuntan a que Weber, de hecho, creía que el beneficio egoísta puramente económico tenía una alta probabilidad de imprimir una «dirección fáctica» a las motivaciones de la mayoría de la gente la mayor parte del tiempo. El primer pasaje se encuentra en una consideración sobre las motivaciones en el interior de las organizaciones:

> La economía tiene, además, para toda formación de asociaciones una consecuencia lógica de carácter general cuando, como es lo normal, la dirección y el cuadro administrativo están retribuidos. Entonces surge *un poderoso y dominante interés económico* en la persistencia de la asociación, aunque los que fueron quizá primariamente sus fundamentos ideológicos se hayan desvanecido entretanto[38] (la cursiva es nuestra).

Todavía con mayor claridad, en un examen sobre la actividad económica en una sociedad potencialmente socialista, Weber cree que las motivaciones serán similares a las de una sociedad de mercado y expresa considerable escepticismo acerca de la posibilidad de que los compromisos ideológicos importen mucho en el socialismo. A largo plazo, sostiene Weber, la mayor parte de la gente estará motivada por el beneficio material egoísta, como en una economía de mercado:

> Lo decisivo es que entonces el individuo se preguntaría en primer lugar si la naturaleza del trabajo y de las relaciones a él atribuidas correspondían o no, comparadas con otros, a sus intereses [...]. Pero siempre estaría este interés del individuo –eventualmente: los intereses homogéneos de muchos frente a otros intereses antagonistas– detrás de toda acción. Las constelaciones de intereses serían distintas, los medios de satisfacer esos intereses serían otros,

[37] *Ibid.*, pp. 684 y 685.

[38] *Ibid.*, p. 165.

pero siempre y en todo caso tendría validez aquel hecho fundamental. Y aunque es cierto que puede tener lugar una acción económica orientada por intereses extraños en virtud de motivos puramente ideológicos, *no menos cierto es también que la masa de los hombres no actúa de esa manera y, según toda la experiencia, ni puede hacerlo ni lo hará nunca*[39] (la cursiva es nuestra).

Se trata de una afirmación rotunda acerca del predominio fáctico de las orientaciones subjetivas derivadas de los intereses materiales objetivamente determinables. Aunque sea teóricamente posible que las motivaciones ideológicas sean importantes, la gran mayoría de la gente no actúa por razones puramente ideológicas y, además, «no pueden hacerlo ni lo harán nunca». Tanto para Marx como para Weber, por lo tanto, los intereses materiales, estructurados por situaciones de clase, tienen una fuerte tendencia a modelar el comportamiento real de la gente en dichas situaciones.

Las condiciones de la acción colectiva de clase

Si hay un aspecto en el análisis de clases en el que quepa esperar una gran diferencia entre Marx y Weber, es en su concepción del problema de la lucha de clases. Aunque los dos crean que las situaciones de clase moldeen los comportamientos *individuales* en función de sus intereses materiales, Marx creía que el capitalismo genera, de modo inherente, luchas de clases *colectivamente* organizadas que culminarían eventualmente en desafíos revolucionarios al capitalismo, mientras que Weber rechaza esta predicción. No obstante, incluso en este aspecto hay mayor similitud entre sus puntos de vista de lo que cabría esperar en un principio.

Al evaluar los argumentos de este tipo, es importante distinguir (1) el análisis *teórico* de las *condiciones en las cuales se dan estas predicciones,* en este caso que es posible que surjan y se intensifiquen las luchas de clases, y (2) *las expectativas empíricas acerca de la probabilidad de que se den aquellas condiciones.* En estos términos, Weber comparte mucho con Marx respecto a la primera observación, pero está en profundo desacuerdo en la segunda[40].

---

[39] *Ibid.*, pp. 166 y 167.

[40] Bendix reconoce que Weber comparte con Marx muchos elementos de la teoría de las condiciones bajo las cuales es posible que se produzca una movilización de clase: «*Las organizaciones de clase* ocurren sólo cuando aparece un oponente económico inmediato, cuando la organización es técnicamente sencilla (como en la fábrica) y los intelectuales han formulado claramente los objetivos [...]. Weber aceptaba las razones de Marx para explicar el éxito de tales organizaciones» (Reinhard Bendix, «Inequality and Social Structure: A Comparison of Marx and Weber», cit., p. 152).

En *Economía y sociedad,* en una sección titulada «la acción social producida por el interés de clase», Weber explicita algunas de las condiciones que, en su opinión, conducen a luchas de clases colectivamente organizadas:

> La proporción en que, por la acción de masas de los pertenecientes a una clase, se origina una acción comunitaria y eventualmente ciertas socializaciones, depende de condiciones culturales, especialmente de tipo intelectual, y de la intensidad alcanzada por los contrastes, así como especialmente de la claridad que revela la relación existente entre los fundamentos y las consecuencias de la situación de clase. Según lo que nos muestra la experiencia una muy considerable diferenciación de las probabilidades de vida no produce por sí misma una acción clasista (acción comunitaria de los pertenecientes a una clase). Debe ser claramente reconocible el carácter condicionado y los efectos de la situación de clase. Pues sólo entonces puede el contraste de las probabilidades de vida ser considerado como algo sencillamente dado y que no hay más que aceptar, sino como un resultado de: 1) la distribución de los bienes o, 2) de la estructura de la organización económica existente. Contra esto no se puede reaccionar sólo mediante actos de protesta intermitente e irracional, sino en forma de una asociación racional [...]. El ejemplo histórico más importante de la segunda categoría lo constituye la situación de clase del proletariado moderno[41].

Este párrafo complejo incluye varias tesis marxianas. En primer lugar, el surgimiento de asociaciones de clase depende de condiciones intelectuales, no se da solamente como resultado de una conciencia espontánea e inmediata en situaciones de clase desventajosas. Esto es congruente con el punto de vista de Marx de la función de la mistificación ideológica a la hora de prevenir la organización de clase y de la importancia de la dirección intelectual y consciente de clase a la de elevar la de la clase obrera, un tema tratado de distintas formas por marxistas posteriores, como Gramsci y Lenin.

---

[41] M. Weber, *Economía y sociedad*, II, cit., p. 685.

En segundo lugar, allí en donde las estructuras de clase se consideran como algo natural e inevitable, como *hechos absolutamente dados,* no se producen movilizaciones de clase. Weber apunta aquí al asunto central que también Marx identifica como el obstáculo intelectual más importante a la formación de la conciencia de clase, esto es, el fetichismo de la mercancía y del capital: la creencia en la naturalidad y permanencia de las condiciones existentes y, por lo tanto, la imposibilidad de cualquier cambio fundamental. Gran parte del trabajo de Marx, de hecho, puede considerarse como un intento de desafío científico a estas aparentes «naturalidades» en la creencia de que esta desmitificación contribuirá a forjar la conciencia revolucionaria.

En tercer lugar, la transparencia de las relaciones de clase facilita las movilizaciones. Marx creía también que la movilización de clase sería más difícil allí donde había muchas clases intermedias –pequeña burguesía, campesinos, profesionales– que donde las estructuras de clase estaban muy polarizadas y la conexión causal entre la estructura de clase y las condiciones de vida de la gente eran transparentes. Se trata de una parte importante de la predicción de Marx de que la destrucción capitalista de todas las relaciones económicas precapitalistas y la pauperización del proletariado llevaría a un conflicto de clase intensificado.

Por último, a causa de la transparencia relativa de su situación de clase, el proletariado moderno acaba entendiendo que «el contraste de oportunidades vitales [...] [es el resultado de] la estructura del orden económico concreto». El capitalismo moderno, por tanto, crea el tipo de transparencia necesario para que se produzcan las asociaciones de clase.

Weber y Marx, en consecuencia, comparten muchos elementos en la determinación teórica de las condiciones del surgimiento de las asociaciones de clase y Weber comparte con Marx, cuando menos, la limitada esperanza de que esas condiciones lleguen a cumplirse en el caso del proletariado moderno en las economías capitalistas de forma que sea probable la aparición de asociaciones y luchas de clases. El punto de discrepancia– y se trata de algo importante– es la *predicción empírica* de que las dinámicas internas del capitalismo conducirán *a una intensificación progresiva en el tiempo* de esas condiciones, lo que se traducirá en una tendencia sistémica a la intensificación a largo plazo de las luchas de clases. *Si* las predicciones empíricas de Marx hubieran sido correctas, Weber habría compartido con Marx la predicción de que los conflictos de clases tienen tendencia a intensificarse de modo continuo a lo largo del desarrollo capitalista. En lo que difieren, por tanto, es en sus predicciones acerca de la trayectoria del capitalismo a largo plazo más que en sus ideas acerca de las condiciones necesarias en el capitalismo para que surja una clase obrera consciente organizada[42].

Clase y estamento

Por último, Marx y Weber también tienen algunas cosas análogas que decir en términos teóricos en un campo en el que los sociólogos, por lo general, piensan que tienen la máxima divergencia, esto es, en su tratamiento de las relaciones entre la clase y el estamento. La importancia permanente de los estamentos como fuentes de identidad y privilegio es un tema central en la sociología weberiana. Como tales, se considera que los estamentos compiten con las clases como bases de solidaridad y acción colectiva. Marx compartía con Weber las convicciones de que (1) los estamentos impiden el funcionamiento de los mercados capitalistas y, además (2), constituyen una base alternativa de identidad a la formación de clase. Y Weber compartía con Marx la convicción de que (3) los mercados capitalistas tienden a erosionar la fuerza de los estamentos y sus efectos en el sistema de estratificación[43]. Weber escribe:

---

[42] Otro caso en el que Weber comparte el análisis teórico de Marx acerca de las condiciones para que haya una movilización de clase colectiva y eficaz es el de sus respectivos análisis del campesinado. Sabido es el argumento de Marx en *El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte* de que, a pesar de su interés de clase común, los campesinos tenían escasa capacidad de acción colectiva porque estaban tan dispersos por el campo que parecían entidades separadas, sin ninguna interdependencia, como «sacos de patatas». Weber viene a decir lo mismo sobre los campesinos del Elba oriental: «Para el trabajador [agrícola] la posibilidad de una forma brutal de dominación que sólo podía evitarse huyendo fue sustituida por la explotación comercial que, sin hacerse notar en un principio, era en realidad mucho más difícil de evitar, cosa que, además, no podía hacer por ser un pequeño propietario. La igualdad formal lanzó a los trabajadores a una lucha de intereses para la que carecían de todo medio de resistencia a causa de su dispersión por todo el país» (M. Weber, «Developmental Tendencies in the Situation of East Elbian Rural Labourers», en Keith Tribe [ed.], *Reading Weber,* cit., p. 171).

[43] Mommsen va más allá hasta sostener que, ya al comienzo de su carrera, Weber creía que el capitalismo no sólo erosionaría los estamentos, sino que los destruiría: «Ya en 1893 Weber predijo que, al cabo de algunas generaciones, el capitalismo habría destruido todas las estructuras sociales basadas en la tradición y que ese proceso era irreversible» (Wolfgang J. Mommsen, «Capitalism and Socialism: Weber's Dialogue with Marx», trad. de David Herr, en Antonio y Glassman [eds.], *Weber-Marx-Dialogue,* cit., p. 234). La mayoría de los sociólogos de la escuela de Weber supone que los estamentos siguen siendo dimensiones importantes

Cierta (relativa) estabilidad de los fundamentos de la adquisición y distribución de bienes lo favorece [el predominio de la organización estamental (*N. del T.*)] en tanto que todo trastorno y toda sacudida técnico-económica lo amenaza, colocando en primer plano la situación de clase. Las épocas y países en que prevalece la importancia de la pura posición de clase coinciden, por lo general, con los tiempos de transformación técnico-económica[44].

Con una retórica diferente, Marx y Engels en el *Manifiesto comunista* empleaban argumentos similares:

> Una revolución continua en la producción, una incesante conmoción de todas las condiciones sociales, una inquietud y un movimiento constantes distinguen la época burguesa de todas las anteriores. Todas las relaciones estancadas y enmohecidas, con su cortejo de creencias y de ideas veneradas durante siglos, quedan rotas[45].

En la referencia a «todas las relaciones estancadas y enmohecidas» se utiliza el mismo tipo de categorías que Weber teorizaba como «estratificación por estamentos» y Marx y Engels, al igual que Weber, ven que estas relaciones están amenazadas por la «revolución de la producción [...], la incesante conmoción de todas las condiciones sociales», o lo que Weber llamaba «periodos de transformaciones técnico-económicas». Tanto Marx como Weber, pues, ven cómo el capitalismo socava los estamentos y alienta el predominio de lo que Weber llamaba «situación de nuda clase». Ambos pueden haber diferido en sus creencias acerca de las consecuencias a largo plazo de estas circunstancias para la movilización y lucha de clases. Marx creía que reforzaría las tendencias hacia la lucha polarizada de clases, mientras que Weber pensaba que el desarrollo del capitalismo estaba produciendo una estructura de clases mucho más compleja y menos dada a la lucha polarizada[46], pero ambos veían que el capitalismo erosiona sistemáticamente los estamentos tradicionales.

de la estratificación, incluso aunque el capitalismo reduzca notablemente su peso como un mecanismo de identidad y exclusión.

44 M. Weber, *Economía y sociedad,* cit., p. 693.

45 K. Marx y F. Engels, *Manifiesto comunista,* Madrid, Akal, 2004, pp. 25-26.

46 En la «Alocución para la Información General de los Oficiales austriacos en Viena», en la que Weber hace una amplia exposición del marxismo y de las perspectivas del socialismo en Alemania, explica cómo los cambios en la estructura de clase vinculan los intereses de grandes

Weber y Marx sobre las clases: diferencias centrales

Si el análisis anterior es correcto, ambos, Weber y Marx, despliegan variedades de conceptos relacionales de clase, centrados en la propiedad y en los que, entre otras cosas, los intereses materiales definidos objetivamente tienen una función esencial a la hora de explicar la acción de clase; distinguen la estructura de clase de las luchas de clase; la polarización de clases facilita la acción de clase, y los procesos dinámicos del capitalismo crean condiciones favorables al hecho de que las clases tengan una función decisiva en los sistemas de estratificación. En lo que difieren de modo decisivo es en su interpretación de los mecanismos causales vinculados a esas clases producto de las relaciones de propiedad. Para Weber, el asunto esencial es cómo las clases determinan las *oportunidades vitales* de la gente dentro de formas altamente racionalizadas de interacciones económicas, esto es, los mercados. Para Marx, el asunto central es cómo las clases determinan, al tiempo, las oportunidades vitales y la *explotación*[47].

sectores de la población con la burguesía: «En paralelo a esos procesos muy complejos, sin embargo, hay un incremento rápido en la cantidad de oficinistas, esto es, de una *burocracia* privada –su tasa de crecimiento es estadísticamente muy superior a la de los trabajadores– y cuyos intereses, desde luego, no coinciden en absoluto con una dictadura del proletariado. Es más, la aparición de formas muy diversificadas y complicadas de compartir intereses significa que, en la época actual, es completamente imposible sostener que el poder y la cantidad de quienes están directa o indirectamente interesados en el orden burgués estén en declive» (en *Max Weber: The Interpretation of Social Reality,* ed. por J. E. T. Eldridge, cit., p. 207).

47 Este no es el único modo de caracterizar a la diferencia esencial entre el concepto de clase en Marx y Weber. Otras contraposiciones sinópticas incluyen la producción frente al intercambio (Val Burris, «The Neo-Marxist Synthesis of Marx and Weber en Class», en N. Wiley [ed.], *Marx-Weber-Debate,* 2, cit., pp. 43-64, y Randall Collins, *Weberian Sociological Theory,* Cambridge, Cambridge University Press, 1986), la unidimensionalidad frente a la multidimensionalidad (V. Burris, «The Neo-Marxist Synthesis...», cit.; J. Scott, *Stratification and Power,* cit.) y conceptos de clase dicotómicos frente a los pluralistas (A. Giddens, *La estructura de clase de las sociedades avanzadas,* cit.). Otros autores que tratan la contraposición entre las oportunidades vitales y la explotación incluyen a Rosemary Crompton y John Gubbay, *Economy and Class Structure,* Londres, Macmillan, 1977, pp. 3-20. Derek Sayer también identifica el problema de la explotación como la diferencia central entre los enfoques de clase de Marx y Weber, aunque es escéptico en cuanto a su verdadera importancia: sostiene que, con relación a la explotación como diferencia central entre Marx y Weber, hay un abismo insalvable entre los dos que refleja las teorías económicas muy diferentes –la economía política, de un lado, y el marginalismo, del otro– sobre las que construyen sus sociologías del capitalismo.

La idea básica de la determinación de las oportunidades vitales en razón de la clase se encuentra en un pasaje de *Economía y sociedad,* citado con mucha frecuencia:

> Así, hablamos de una clase cuando: 1) es común a cierto número de hombres un componente causal específico de sus probabilidades de existencia, en tanto que, 2) tal componente esté representado exclusivamente por intereses lucrativos y de posesión de bienes, 3) en las condiciones determinadas por el mercado (de bienes o de trabajo) (situación de clase). Constituye el hecho económico más elemental que la forma en que se halla distribuido el poder de posesión sobre bienes en el seno de una multiplicidad de hombres que se encuentran y compiten en el mercado con finalidades de cambio crea por sí misma probabilidades específicas de existencia [...]. No obstante, corresponde siempre al concepto de clase el hecho de que las probabilidades que se tienen en el mercado constituyen el resorte que condiciona el destino del individuo. La situación de clase significa, últimamente, en este sentido la posición ocupada en el mercado[48].

En este contexto, la «oportunidad» es una descripción del conjunto de posibilidades viables que se ofrecen a las personas, los intercambios en que entran al decidir qué hacer para mejorar sus condiciones materiales. La propuesta weberiana es que, en una sociedad de mercado –una en la que la gente consigue lo necesario para la vida mediante el intercambio de cosas con otros de una forma racional instrumental–, dichas oportunidades están determinadas por la calidad y cantidad de lo que la gente tiene para intercambiar. Cuando el predominio de los mercados es completo, las oportunidades no surgen principalmente de atributos adscriptivos económicamente irrelevantes ni por el «control de la violencia» en manos de alguien, sino por los recursos que una persona pueda llevar al mercado con ánimo de intercambio. La posesión de los medios de producción da a una persona alternativas distintas a la de la posesión de títulos y ambas difieren, a su vez, de la simple posesión de la fuerza de trabajo no cualificada. Además, en una

En qué medida es esto importante –continúa Sayer– es asunto discutible..., aunque ya se ha gastado mucha tinta en torno a la cuestión de sus supuestas diferencias (D. Sayer, *Capitalismo y modernidad: una lectura de Marx y Weber,* cit.).

[48] M. Weber, *Economía y sociedad,* cit., pp. 683-684.

economía de mercado, el hecho de acceder a un ingreso derivado del mercado supone acceder una gran cantidad de experiencias y oportunidades vitales para uno mismo y para sus hijos. El estudio de las oportunidades vitales de los niños en función de la capacidad de mercado de sus padres –el problema de la movilidad de clase– es, por tanto, parte integral de la agenda weberiana del análisis de clases. Por tal motivo, desde la perspectiva weberiana, la consecuencia más importante que se desprende de los vínculos de la gente con los diferentes tipos de recursos económicos que se despliegan en los mercados es la forma en que estos vínculos generan diferentes clases de oportunidades y perjuicios económicos que determinan sus intereses materiales.

Esta comprensión de los mecanismos de clase está estrechamente relacionada con el problema de la racionalización. Cuando la gente se pone de acuerdo para un intercambio en el mercado, calcula racionalmente los costes y beneficios de las alternativas sobre la base de los precios que encuentra en el mercado. Esos precios proporcionan el tipo de información que necesita la gente para tomar decisiones sobre la base de esos cálculos y de una forma más o menos racional. Weber está fundamentalmente menos interesado en el problema de las privaciones o ventajas materiales de las diferentes categorías de población como tal o en las luchas colectivas que puedan surgir de esas ventajas o desventajas. Lo está mucho más en el orden normativo y las prácticas cognitivas –racionalidad instrumental– que se incorporan en las interacciones sociales que generan esas oportunidades vitales.

Marx estaría de acuerdo con Weber en que la propiedad de diferentes recursos empleados en los intercambios del mercado afecta a las oportunidades vitales. Y, como Weber, reconoce que los intercambios en el mercado constituyen interacciones basadas en el cálculo de la racionalidad instrumental[49]. Pero, en el análisis de clases de Marx, el efecto del intercambio en las oportunidades vitales es sólo la mitad de la historia. De igual importancia es la forma en que las relaciones de propiedad configuran el proceso de la explotación. Tanto la «explotación» como las «oportunidades vitales» identifi-

[49] En el volumen I de *El Capital,* Marx dice que las relaciones de intercambio entre el trabajo y el capital tienen lugar en una esfera en la que «el único poder que los reúne y relaciona es el de su egoísmo. De su provecho personal, de sus intereses privados» (*El Capital,* Madrid, Akal, 1976 [1867], vol. I., p. 236). Aunque no emplee el lenguaje de la acción racional instrumental, esta descripción se encuentra por completo en la línea de la idea de Weber sobre el intercambio del mercado.

can desigualdades en el bienestar material generadas por las desigualdades de acceso a recursos de diverso tipo. Ambos conceptos apuntan a conflictos de interés sobre la distribución de los activos. Lo que el concepto de explotación añade aquí es la idea de que los conflictos de interés entre las clases se generan no simplemente a causa de los enfrentamientos en torno a la distribución y el valor de los recursos que la gente intercambia en los mercados, sino también por el carácter de las interacciones e interdependencias generadas por el uso de tales recursos en la actividad productiva.

Para Marx, la explotación identifica el proceso por el que un grupo de actores económicos se apropia de la fuerza de trabajo realizada por otro. El trabajo apropiado se llama «excedente de trabajo» y se refiere a la actividad laboral por encima y, además, de lo que se requiere para reproducir a los trabajadores mismos. Para Marx, en el capitalismo esta apropiación se da porque los empleadores pueden forzar a los trabajadores a trabajar más horas y a realizar más trabajo del que está incorporado en los productos que consumen con su salario. Expresado en el lenguaje clásico de la teoría del valor-trabajo, el valor-trabajo de lo que producen es mayor que el valor-trabajo de lo que consumen. La diferencia –la plusvalía– es lo que el capitalista se apropia. Esta apropiación es explotación[50].

Marx utiliza el concepto de explotación, así definido, en dos contextos explicativos generales: los capitalistas se apropian de la plusvalía de los trabajadores y, al vender las mercancías que incorporan dicha plusvalía, esta se convierte en beneficios dinerarios. A su vez, los beneficios son esenciales para mantener la inversión y la acumulación de capital. De esta forma, la explotación ocupa un lugar central en la explicación marxista de las dinámicas del capitalismo. En segundo lugar, Marx ve la explotación como algo central para explicar el carácter peculiar del conflicto entre los trabajadores y los capitalistas. La explotación constituye una relación social que enfrenta los intereses de una clase contra otra, junta a ambas en interacciones permanentes y otorga al grupo desfavorecido una forma real de poder con la que desafiar los intereses de los explotadores. Se trata de un aspecto muy importante. La explotación depende de la apropiación de la fuerza de trabajo en continuas interacciones sociales. Como quiera que los seres humanos son agentes conscientes, conservan siempre un control significativo sobre su nivel de gasto y de esfuerzo. La extracción de fuerza de trabajo en el marco de relaciones de explotación es siempre, por tanto, algo en mayor o menor medida problemático o precario y requiere de mecanismos institucionales activos para garantizar su reproducción. Estos mecanismos pueden ser costosos para los empleadores bajo la forma de costes de supervisión, vigilancia, sanciones, etc. La capacidad para imponer estos costes constituye una forma de poder entre los explotados.

Las relaciones de intercambio que moldean las oportunidades vitales también implican conflictos de interés. Sin embargo, en un mercado competitivo idealizado en el que la coacción directa esté ausente del mismo proceso de intercambio, estos conflictos enmudecen ante la aparente voluntariedad del acto de intercambio. Como señala Weber, el «cambio supone un compromiso de intereses de las partes contratantes, por medio del cual se entregan bienes o probabilidades como retribución recíproca [...]. Todo cambio racionalmente orientado supone la conclusión por compromiso de una previa pugna de intereses, abierta o latente»[51]. En un pasaje muy conocido de *El Capital,* Marx también ve los intercambios de mercado entre los trabajadores y los capitalistas como algo que implica reciprocidad y un grado de comunidad de intereses:

> [El cambio entre el trabajo y el capital implica] ¡igualdad! Pues sólo se relacionan como poseedores de mercancías y cambian un equivalente por otro [...]. El único poder que los reúne y relaciona es el de su egoísmo. De su provecho personal, de sus intereses privados. Y precisamente porque cada cual se preocupa de sí mismo y ninguno del otro, contribuyen todos ellos, debido a la armonía preestablecida de las cosas, o bajo los auspicios de una providencia omniastuta, a realizar la obra de su provecho recíproco, de la conveniencia común, del interés general[52].

---

[50] Aunque Marx elaborara el concepto de explotación en términos de la teoría del valor-trabajo, como concepto sociológico, la explotación no depende de este aparato técnico. *Vid.* E. O. Wright, *Class Counts,* cit., pp. 4-17, y el capítulo IV más adelante para la elaboración del concepto de explotación sin necesidad de la teoría del valor-trabajo. Para una contundente interpretación filosófica acerca de por qué el concepto de explotación no depende lógicamente de la teoría del valor-trabajo, *vid.* G. A. Cohen, «The Labour Theory of Value and the Concept of Exploitation», en G. A. Cohen, *History, Labour and Freedom: Themes from Marx,* Oxford, Clarendon, 1988, pp. 209-238.

[51] M. Weber, *Economía y sociedad,* cit., p. 53.

[52] K. Marx, *El Capital,* I, cit., p. 236.

Dentro de la producción, por otro lado, la contención del conflicto de intereses entre quienes emplean su fuerza de trabajo y los apropiadores de dicha fuerza requiere el ejercicio de la dominación mediante formas complejas de vigilancia, disciplina y control del proceso de trabajo. El conflicto sobre la explotación no se soluciona en el compromiso recíproco de un momento contractual, sino que está presente permanentemente en las interacciones continuas por medio de las cuales se realiza el trabajo.

La diferencia central entre el concepto de clase de Marx y el de Weber, por tanto, es que la explicación weberiana se centra exclusivamente en torno a las transacciones de mercado, mientras que, en la marxista, también se subraya la importancia del conflicto sobre la realización y apropiación de la fuerza de trabajo que tiene lugar una vez que se han acordado los intercambios de mercado. El análisis de clases de Weber descansa sobre un nexo causal único que funciona mediante el intercambio de mercado. El análisis de clases marxista incluye los procesos causales weberianos, pero les añade una estructura causal dentro de la misma producción. El concepto marxista de clase dirige nuestra atención teórica y empírica hacia la interacción sistemática entre el intercambio y la producción[53].

Una de las consecuencias más llamativas de esta contraposición entre los conceptos de clase weberiano y marxista es que Weber rechaza la idea de que los esclavos sean una clase –al menos en su obra de mayor madurez, cuando ya ha formalizado los conceptos–, mientras que, para los marxistas, la esclavitud constituye una forma de las relaciones de clase precapitalistas[54]. Weber escribe:

> Una pluralidad de hombres cuyo destino no esté determinado por las probabilidades de valorizar en el mercado sus bienes o su trabajo –como ocurre, por ejemplo, con los esclavos– no constituye, en el sentido técnico, una clase (sino un estamento)[55].

Para Weber, los esclavos son un ejemplo concreto de una categoría teórica general –los estamentos– que también incluye a grupos étnicos, ocupacionales y otras categorías que se «organizan según las relaciones de producción y de adquisición de bienes en las diversas formas específicas de su manera de vivir»[56]. Estos grupos difieren en los significados y criterios que conceden honores sociales diferenciados a diferentes «estilos de vida» y la «esclavitud» es, justamente, una forma de organización de estas jerarquías de estamentos. Por el contrario, los marxistas verán la esclavitud, en primer lugar, como un ejemplo especial de una categoría teórica general –la clase– que incluye a los capitalistas y a los trabajadores en el capitalismo, a los señores y a los siervos en el feudalismo, a los esclavos y a los propietarios de esclavos en el esclavismo. Aunque estas categorías difieren en los estilos de vida y los criterios culturales que se emplean para impartir jerarquías simbólicas, el asunto crucial son las diferencias en los mecanismos de explotación, esto es, la forma en que una u otra categorías se apropian de la fuerza de trabajo. Por supuesto, Marx, como Weber, reconocía que, en las sociedades precapitalistas, la división social se organizaba en torno a estamentos que implicaban dependencia personal y coacción extraeconómica. Pero, para Marx, el rasgo más importante de estos estamentos era el modo en que justificaban las distintas formas de explotación. Este rasgo es el que justifica que se las trate como variedades de una categoría abstracta de «relaciones de clases», dentro de un concepto de clase que se centra en la explotación.

La sombra de la explotación en Weber

Aunque la definición de Weber del concepto de clase no dice nada explícito acerca de la explotación, se da el caso de que, en varios pasajes de *Economía y sociedad* y en otras partes, Weber se refiere a problemas sustanciales

[53] *Vid.* el gráfico 1.4 en el capítulo I para una representación esquemática de esta contraposición (*supra,* p. 27).

[54] Para una visión alternativa de las relaciones entre la clase y el estamento en el tratamiento que hacen Marx y Weber de la esclavitud y el feudalismo, *vid.* D. Sayer, quien sostiene en *Capitalismo y modernidad: una lectura de Marx y Weber* (cit.) que Marx empleó la palabra «clase» en dos formas muy diferentes. En un sentido, la clase es un término genérico que abarca todos los sistemas de explotación vinculados a la producción; en el otro sentido, es algo específico al capitalismo. Este segundo empleo de la palabra, sostiene Sayer, es el más importante para la teoría de Marx y, en consecuencia, al igual que Weber, Marx creía que sólo en el capitalismo se dan clases completamente desarrolladas.

[55] M. Weber, *Economía y sociedad,* cit., p. 684. En los primeros trabajos de Weber sobre las economías agrarias de las civilizaciones antiguas, que muestran un tipo de análisis mucho más marxista que el de su trabajo posterior en *Economía y sociedad,* los esclavos se consideraban una clase y sus relaciones con los propietarios de esclavos se trataban como formas de explotación.

[56] *Ibid.,* p. 692.

que, dentro de las coordenadas marxistas, se caracterizarían por incluir la explotación del trabajo. El modo en que Weber aborda esos problemas revela la lógica interna de su enfoque general del análisis de clases[57].

Weber aborda el problema del rendimiento y de la apropiación de la fuerza de trabajo dentro del sistema de producción primeramente como un tema de disciplina laboral, los «incentivos para trabajar» y la eficiencia económica. Esta identificación del problema de la extracción de la fuerza de trabajo y la eficiencia técnica es uno de los temas que trata en su estudio sobre *la ética protestante y el espíritu del capitalismo;* en concreto, la cuestión de pagar el trabajo a destajo como una estrategia para conseguir que los trabajadores trabajen más. He aquí el pasaje en cuestión:

> Uno de los medios técnicos que suele emplear el empresario moderno para obtener de «sus» trabajadores el máximo rendimiento en el trabajo e incrementar la intensidad del trabajo es poner el sueldo en relación con el ritmo del trabajo. En la agricultura, por ejemplo, un caso que exige imperiosamente el mayor incremento posible de la intensidad del trabajo suele ser la recolección de la cosecha, ya que (especialmente si la meteorología es insegura) perspectivas extraordinariamente elevadas de beneficios o de pérdidas dependen de la velocidad con que se efectúe. De ahí que aquí se suela utilizar el sistema de poner el sueldo en relación con el ritmo del trabajo. Y como con el incremento del producto y de la intensidad de trabajo también suele crecer el interés del empresario por la aceleración de la cosecha, se ha intentado una y otra vez interesar a los trabajadores en el incremento de su rendimiento laboral subiéndoles el sueldo a cambio de que mejoren su ritmo de trabajo, lo cual ofrece a los trabajadores la ocasión de obtener en breve tiempo un beneficio extraordinariamente alto para ellos. Pero aquí aparecieron dificultades muy peculiares. La subida de los sueldos tuvo a menudo como consecuencia no que se obtuviera un rendimiento de trabajo mayor en el mismo periodo de tiempo, sino menor, pues los trabajadores respondieron a esta subida no aumentando la prestación diaria, sino reduciéndola [...]. Ganar más dinero no les atrajo tanto como trabajar menos [...]. Este es un ejemplo del comportamiento que aquí llamamos «tradicionalismo»: el ser humano no quiere ganar dinero y más dinero, sino simplemente vivir, vivir como está acostumbrado a vivir y ganar tanto como haga falta para ello. Allí donde el capitalismo moderno comenzó su obra de incremento de la «productividad» del trabajo humano mediante el incremento de su intensidad, topó con la resistencia infinitamente tenaz de este motivo conductor del trabajo económico precapitalista[58].

Weber concluye que este tema técnico se puede resolver efectivamente sólo cuando el trabajador adopte un conjunto de actitudes hacia el trabajo –la ética protestante del trabajo– que genere un imperativo moral para que ella o él den lo máximo de sí:

> El trabajo debe practicarse como si fuera un fin en sí (una «profesión»). Esta mentalidad no está dada por la naturaleza. Tampoco puede ser producida inmediatamente por sueldos ni bajos ni altos, sino que sólo puede ser el resultado de un proceso educativo de larga duración[59].

---

[57] La cuestión aquí no es el empleo de la *palabra* «explotación». Hasta en castellano el término puede significar solamente el hecho de aprovecharse de algún tipo de oportunidad, como en la expresión «explotar los recursos naturales», por lo que hay que derivar el significado real del término del contexto de su uso. En todo caso, hay una variedad de diferentes palabras alemanas que se pueden traducir en castellano como «explotación». La palabra aparece en algunos pasajes de la versión castellana de *Economía y sociedad* y, con mayor frecuencia, en los primeros trabajos de Weber sobre la esclavitud. En *Economía y sociedad* las palabras del texto alemán original que se traducen como «explotación» no son nunca el término alemán que se emplea en los debates técnicos marxistas sobre la explotación, esto es, *Ausbeutung* o incluso el término con una carga relativamente moral de *Ausnutzung,* que indica que ha habido un aprovechamiento poco limpio. Antes bien, Weber utilizaba los términos mucho más neutrales de *Benutzung* o *Verwertung* que, en lo esencial, significan «usar». En su primer trabajo sobre la esclavitud, por otro lado, Weber emplea a veces *Ausnutzung* y, en ocasiones, el término marxista más técnico de *Ausbeutung* con lo que, de nuevo, refleja el carácter más marxiano de estos trabajos primeros. En un lugar emplea la expresión *exploitationsrate,* con lo que invoca directamente al significado marxista de la explotación. Esta referencia marxiana está completamente ausente en su obra posterior. Agradezco a Phil Gorski que me haya ilustrado en estos asuntos lingüísticos.

[58] M. Weber, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo,* cit., pp. 117-118.

[59] *Ibid.,* p. 119. En *La ética protestante y el espíritu del capitalismo,* Weber también estudia las razones por las que «un sueldo bajo no es en absoluto idéntico a trabajo barato», puesto que los salarios bajos pueden llevar a un descenso en el esfuerzo y la diligencia: «El sueldo bajo fracasa también como base del desarrollo capitalista donde hay que elaborar productos que requieren algún tipo de trabajo cualificado o el empleo de máquinas costosas y que es fácil averiar, o una cantidad considerable de atención e iniciativa. Aquí el sueldo bajo no es rentable y tiene como efecto lo contrario de lo que se pretende» (p. 119). Aquí Weber está esgrimiendo los argumentos esenciales de lo que hoy se llama significativamente «teoría de la

En *Economía y sociedad,* Weber trata en extenso la motivación de los trabajadores para emplear su fuerza de trabajo en su examen de las condiciones que afectan a «los mayores rendimientos posibles y calculables (óptimo) en el trabajo a ejecutar»[60]. «Los mayores rendimientos posibles» es un problema específico dentro del más amplio debate sobre las condiciones que alientan o impiden la racionalidad técnica en la organización económica. Weber cita tres elementos primarios para que se dé esta optimización:

1. el óptimo en el ajuste a la función o servicio,
2. el óptimo en el ejercicio del trabajo,
3. el óptimo en la inclinación al trabajo[61].

La tercera de estas condiciones se refiere al rendimiento de la fuerza de trabajo. Weber escribe:

> [La inclinación al trabajo] (en el sentido específico de la ejecución de las propias disposiciones o de las de otra persona dirigente) siempre ha estado condicionada, sin embargo, o por un fuerte interés propio en el éxito o por la coacción mediata o inmediata; de un modo muy particular, en el trabajo como ejecución de disposiciones ajenas. La coacción puede consistir 1) bien en la amenaza inmediata de violencia física u otros perjuicios, o 2) en la probabilidad de perder los medios de vida en caso de rendimiento insuficiente.
>
> [...] La segunda forma, esencial en la economía de cambio, se dirige, comparativamente, con mayor intensidad al propio interés[62].

Weber estudia entonces una serie de condiciones que han de cumplirse para que sea efectiva esa «coacción indirecta». Cita tres factores:

1) *Que los empleadores tengan libertad para contratar y despedir a los trabajadores:* «Obliga a la libertad de selección (en cantidad y cantidad) por el rendimiento (naturalmente desde el punto de vista de la rentabilidad)».

eficiencia salarial». Aun así, la extracción de la fuerza de trabajo se trata como un problema de racionalidad instrumental y eficiencia, antes que como un problema de intereses antagónicos.

[60] M. Weber, *Economía y sociedad,* cit., p. 120.

[61] *Ibid.*

[62] *Ibid.*

2) *Los trabajadores carecen de propiedad y control sobre los medios de producción:* «Supone la protección coactiva de la apropiación de los medios de producción llevada a cabo por los propietarios».
3) *Los trabajadores son responsables de su propia reproducción:* «En oposición al caso de la compulsión inmediata al trabajo, además de la preocupación por la reproducción (familia), el hecho de que se descarga en los que pretenden trabajar una parte del cuidado por la selección»[63].

Allí en donde se cumplan estas condiciones, los trabajadores realizarán el máximo de fuerza de trabajo desde el punto de vista de los beneficios de los capitalistas.

Allí en donde no se cumplan, se tenderá a restringir la fuerza de trabajo, lo que se traducirá en un descenso en la racionalidad técnica. Más en concreto, Weber examina aquellas situaciones en las que se incumple la primera condición –condiciones en las que los propios trabajadores conservan algún grado significativo de control sobre la realización de su trabajo:

> La apropiación de las oportunidades de trabajo puede corresponder a una asociación de trabajadores sin que exista apropiación, plena o libre, por parte de los trabajadores individuales. Pudiendo esto ocurrir:
>
> α) por clausura absoluta o relativa hacia afuera,
>
> β) por eliminación o limitación de toda posibilidad de que el director pueda privar al obrero sin el concurso de este de sus probabilidades de ganancia.
>
> Toda apropiación por los trabajadores de los puestos de trabajo de las explotaciones lucrativas [...] significa una limitación del reclutamiento libre de la mano de obra[64].

En el núcleo de esta limitación de la racionalización formal, se encuentra el problema de la fuerza de trabajo. Si los trabadores se apropian de su puesto de trabajo, pero los dueños siguen apropiándose de los productos del trabajo, la racionalidad técnica queda limitada «por la tendencia a marcar contingentes en las prestaciones de trabajo (tradicional, convencional o contractualmente), por la disminución o [...] desaparición completa del interés propio

[63] *Ibid.,* p. 121.

[64] *Ibid.,* pp. 100-101.

del trabajador en el rendimiento óptimo»[65]. Weber prosigue razonando que el problema de conseguir un grado de fuerza de trabajo técnicamente racional de trabajadores que controlan sus puestos de trabajo es parecido al de conseguir fuerza alguna de trabajo de los esclavos:

> Las dos formas de apropiación formalmente opuestas: de los puestos de trabajo por los trabajadores y de los trabajadores por un propietario, tienen en la práctica consecuencias muy parecidas [...]. [Cuando los trabajadores son esclavos propiedad de los dueños,] es perfectamente natural que en este caso ocurra lo siguiente; la utilización del trabajador se hace cada vez más estereotipada, sus prestaciones quedan encerradas en un sistema de contingentes, disminuye el interés propio del trabajador [...]. Por consiguiente casi por todas partes los rendimientos de los trabajadores apropiados han mostrado la tendencia a la contingentación [...]. En el caso de la apropiación por los trabajadores de los puestos de trabajo tuvo lugar el mismo resultado, pero aún más rápidamente[66].

Si se quiere conseguir el rendimiento técnicamente más eficiente de la fuerza de trabajo de los trabajadores en el proceso productivo, por lo tanto, no basta con expropiarlos de los medios de producción, sino que, además, deben perder todo control real sobre sus puestos de trabajo y el proceso productivo.

Una situación en la que Weber ve que la apropiación de los puestos de trabajo por los trabajadores puede no conducir a la disminución de la fuerza de trabajo se produce cuando los trabajadores también poseen los medios de producción: «La apropiación de los medios de producción [...] y de la facultad de disposición propia respecto al empleo del trabajo significa una de las fuentes más importantes para la existencia de una inclinación al mismo de carácter ilimitado»[67]. Pero esta situación crea otras irracionalidades, especialmente porque «los intereses de los trabajadores en el mantenimiento de los puestos de trabajo ("medios de vida") suele entrar en conflicto con la racionalidad de la organización»[68]. Así pues, aunque en una cooperativa propiedad de los trabajadores estos pueden trabajar con gran ahínco, adoptarán comportamientos técnicamente irracionales en su distribución de los puestos de trabajo y en su falta de voluntad de contratar o despedir a trabajadores, según lo exija el mercado.

La posición de Weber respecto al problema de la fuerza de trabajo en estos pasajes está básicamente de acuerdo con la microeconomía neoclásica contemporánea. La mayoría de los economistas neoclásicos considera que toda restricción movida por los trabajadores del control gerencial del trabajo y del proceso laboral genera pérdidas de eficiencia tanto a causa de adjudicaciones subóptimas de recursos como por las restricciones de la fuerza de trabajo por los propios trabajadores. Al igual que Weber, estos economistas creen que el control del puesto de trabajo por los trabajadores genera oportunismo en estos, o sea, situaciones en las que los trabajadores sirven a sus propios intereses a expensas de la eficiencia. El único remedio real contra este oportunismo consiste en impedir que los trabajadores se apropien de su puesto de trabajo y en hacer especialmente desagradable cualquier alternativa a la realización consciente del trabajo. Así, estos economistas respaldarían la afirmación de Weber de que «la disciplina es óptima en el caso de trabajo libre y apropiación plena de los medios de producción»[69].

Así pues, el problema del rendimiento y la apropiación de la fuerza de trabajo es, para Weber, sobre todo, una cuestión del grado y formas de la racionalidad en las organizaciones económicas. Esto no supone que Weber ignorara que estas formas de racionalidad pueden perjudicar a los trabajadores: «El que sólo sea posible el máximo de racionalidad formal en el cálculo de capital por el sometimiento de los obreros a la dominación del empresario es otra irracionalidad *material* específica del orden económico»[70]. Como Mommsen, Löwith, Schroeter[71] y otros han observado, a lo largo de la obra de Weber corre la idea de que la racionalización tiene efectos perversos que amenazan sistemáticamente la dignidad y el bienestar humanos, especialmente por las formas en que intensifica la dominación burocrática[72]. Por lo tanto,

[65] *Ibid.*, p. 101.

[66] *Ibid.*

[67] *Ibid.*, p. 122.

[68] *Ibid.*, p. 109. Este juicio se encuentra en la traducción inglesa de la obra de Weber que ha manejado el autor (p. 138), pero no en el texto original alemán: Max Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft,* Tubinga, JCB Mohr (Paul Siebeck), [1922] (1976), p. 78 *[N. del T.]*.

[69] *Ibid.*, p. 110.

[70] *Ibid.*, pp. 109-110.

[71] En W. J. Mommsen, «Capitalism and Socialism: Weber's Dialogue with Marx», cit.; K. Löwith, *Max Weber y Karl Marx,* cit.; y G. Schroeter, «Dialogue, Debate or Dissent: The Difficulties of Assessing Max Weber's Relationship to Marx», cit.

[72] Mommsen describe de este modo la actitud de Weber hacia el capitalismo: «Aunque defendía decididamente el sistema capitalista contra los críticos de la izquierda [...], no duda-

Weber no compartía el punto de vista benevolente con el capitalismo y la organización del trabajo que implicaba. Sin embargo, no abordó este problema de extraer la fuerza de trabajo como algo central a las relaciones de clases del capitalismo y los conflictos de intereses que generaban esas relaciones.

Ramificaciones

En resumidas cuentas, las características formales del concepto de clase en las sociedades capitalistas vienen a ser bastante similares en Weber y Marx. Difieren, ante todo, en el contexto teórico más amplio en el que se insertan estas definiciones y en sus explicaciones de los mecanismos causales esenciales ligados a las relaciones de clases. Para Weber, estos mecanismos se centran, fundamentalmente, en las formas en que la propiedad afecta a las oportunidades vitales por medio de los cambios de racionalidad en el mercado; para Marx, se refieren a las formas en que la propiedad afecta a las oportunidades vitales y la explotación mediante la interacción entre mercados y producción. Aunque también Weber se refiere, si bien sólo de pasada, a asuntos estrechamente relacionados con la explotación, especialmente en el problema de la disciplina laboral y la dominación, no integra estas preocupaciones en un concepto general de clase, sino que los trata, sobre todo, como aspectos de la eficiencia general de los sistemas productivos.

Cabe preguntar: ¿y qué? ¿Importa mucho? Aunque Weber minusvalorara la importancia de la extracción de la fuerza de trabajo, no hay nada en su marco teórico que impida que se preste atención activa a este asunto. Y, por supuesto, los analistas de clases en la tradición weberiana han prestado atención al problema de la disciplina laboral, la fuerza de trabajo y asuntos semejantes.

Sin embargo, el hecho de elaborar un concepto de clase estrictamente en función de las relaciones de mercado y oportunidades vitales sin conexión sistemática alguna con el problema de la explotación tiene consecuencias. Los marcos teóricos importan porque, entre otras cosas, dirigen el pensa-

ba en denunciar las consecuencias inhumanas del sistema [...]. Su preocupación por preservar la dignidad humana bajo las condiciones sociales creadas por el capitalismo maduro y típicas de él (en especial la severa disciplina laboral y la exclusión de todos los principios de ética de responsabilidad personal en el trabajo industrial) es enteramente consistente con el esfuerzo de Marx por superar la alienación social del proletariado bajo el capitalismo industrial» (Wolfgang J. Mommsen, «Capitalism and Socialism: Weber's Dialogue with Marx», cit., p. 235).

miento y la investigación en direcciones concretas. Subrayo dos aspectos: primero, los modos en los que la vinculación explícita de la explotación con el concepto de clase cambia la forma en que se entiende el conflicto de clases y, segundo, las formas en que la explotación imbuye el análisis de clases con una forma concreta de postulados normativos.

El concepto de explotación pone de relieve las formas en que los conflictos de clases no se limitan a reflejar los intereses enfrentados acerca de la distribución del pastel. Antes bien, caracterizar las relaciones de clases como explotación pone de manifiesto las formas en las que las clases explotadoras *dependen de* las clases explotadas para conseguir su propio bienestar y, a causa de esta dependencia, las formas en las que las clases explotadas tienen *capacidades de resistencia* que son propias de ellas. Dado que los trabajadores siempre conservan algún tipo de control sobre el gasto en esfuerzo de trabajo y en diligencia, tienen capacidad para resistir la explotación y, dado que los capitalistas necesitan trabajadores, no siempre funcionan las estrategias de los capitalistas para contrarrestar la resistencia. Esta dependencia del explotador respecto del explotado, por tanto, significa que los explotadores deben buscar medios de responder a la resistencia de los explotados que reproducen sus interacciones con ellos antes que suprimirlas[73].

La explotación, por tanto, comprende una forma especial de dualidad: intereses materiales en conflicto y una capacidad real de resistencia. Esta dualidad tiene consecuencias para la forma en que pensamos acerca del poder de los trabajadores tanto individual como colectivo. En cuanto individuos aislados, el poder de los trabajadores depende de la escasez del tipo de trabajo que ofrece en el mercado (y, por lo tanto, de su habilidad para conseguir una «renta de pericia» mediante la venta de su fuerza de trabajo) y de su capacidad de controlar la inversión de su esfuerzo individual dentro del proceso de trabajo. En cuanto colectividad, el poder de los trabajadores depende de su capacidad de regular colectivamente los términos de intercambio en el mercado de trabajo (normalmente a través de los sindicatos) y de la de controlar la organización del trabajo, la vigilancia y las sanciones dentro de la producción. El concepto de explotación, por lo tanto, supone una agenda de investigación en la que el conflicto de clases y el equilibrio del poder de clases deben entenderse en función de una interacción sistemática de intereses y capacidades dentro tanto del intercambio como de la producción.

[73] La lógica de esta interdependencia se examina con mayor detalle en el capítulo IV.

Cuando se trata la cuestión de la apropiación de la fuerza de trabajo, no en función de las relaciones sociales básicas que vinculan a los trabajadores y los capitalistas sino en función de la racionalidad formal de las condiciones para «conseguir los mayores rendimientos posibles y calculables (óptimo) en el trabajo a ejecutar»[74], el tema del rendimiento del trabajo se analiza, en primer lugar, como una cuestión técnica de superar el tradicionalismo o el oportunismo de los trabajadores considerados individualmente. Los capitalistas se encuentran con una amplia variedad de problemas en la tarea de mejorar el cálculo racional en la acción económica. Uno de los problemas gira en torno al rendimiento del trabajo de los empleados. La solución definitiva consiste en que los trabajadores desarrollen el tipo de comportamiento correcto, como se describe en *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Cuando los trabajadores miran el rendimiento de la fuerza de trabajo como una vocación –esto es, cuando tienen la ética adecuada del trabajo–, se reduce, si no se elimina por completo, el problema del rendimiento del trabajo. A falta de esta ética, incluso con la supervisión más estricta, la extracción real de la fuerza de trabajo óptima es un problema permanente. En lugar de considerar la capacidad de los trabajadores de controlar su propia fuerza de trabajo como una fuente fundamental de poder de clase a su alcance en sus luchas de clase con los capitalistas, Weber considera que este control es uno de los obstáculos para establecer un orden económico completamente racionalizado.

Al margen del asunto del mapa conceptual de las líneas de investigación, los marcos conceptuales de Marx y Weber dirigen el análisis de clases hacia conjuntos muy distintos de preocupaciones normativas relacionadas con los intereses materiales de las diferentes clases. Los dos teóricos plantean cuestiones y siguen líneas enraizadas en sus valores aunque, sin duda, Weber pone más cuidado en evitar que estos condicionen sus conclusiones[75]. La cuestión aquí es que la forma específica en que se construye el concepto dirige la atención hacia diferentes líneas normativas.

[74] M. Weber, *Economía y sociedad*, cit., p. 120.

[75] Weber es justamente famoso por sostener que las ciencias sociales deben ser «objetivas» en el sentido de limitar sus implicaciones morales a plantear cuestiones antes que a la sustancia de la investigación y la selección de respuestas. Marx también creía en la objetividad científica, pero era escéptico ante la idea de que, en el análisis social, el analista pueda evitar que el contenido de las ideas se vea contaminado en la práctica por su propia relación con las fuerzas sociales, especialmente sus intereses de clase.

El tratamiento de Weber de la fuerza de trabajo fundamentalmente como un problema de racionalidad económica orienta el análisis de clases hacia un conjunto de pronunciamientos normativos centrados, sobre todo, en los intereses de los capitalistas: eficiencia y racionalización. Aunque Weber no tiene una actitud ciegamente acrítica frente al capitalismo y reconoce que, desde el punto de vista de los trabajadores, la organización del trabajo puede ser «sustancialmente irracional», sin embargo en su estudio sobre la fuerza de trabajo se subraya que las reformas que aumentan el control y la autonomía de los trabajadores son técnicamente irracionales. Tanto si Weber simpatizaba con las condiciones de los trabajadores como si no, su preocupación es, en gran medida, en la línea de los intereses de los propietarios y los administradores. Por el contrario, la tradición marxista de vincular el problema de la fuerza de trabajo con la explotación dirige el análisis de clases hacia preocupaciones normativas centradas en los intereses de los trabajadores. La cuestión ya no es solamente la de qué reformas son las más eficientes técnicamente desde el punto de vista de la maximización del beneficio sino la de cómo determinadas formas de organizar el intercambio y la producción causan perjuicios a los trabajadores. Los marxistas reconocen que el aumento de la explotación es «eficiente» desde el punto de vista de la organización económica capitalista, pero su marco conceptual los hace considerar, en primer lugar, las formas en que estas medidas causan perjuicios a los trabajadores y plantean la cuestión de «¿en qué condiciones es posible enfrentarse a esos perjuicios y eliminarlos?».



Fundamentos metateóricos de *La desigualdad persistente* de Charles Tilly

Una de las grandes virtudes de *La desigualdad persistente* de Charles Tilly es que pueda el autor estar equivocado. Es muy frecuente que, cuando se examinan con atención, los intentos de construir grandes teorías en Sociología resulten ser, en gran medida, tautologías y proposiciones vacuas, esto es, marcos conceptuales tan flexibles e indeterminados que no hay observaciones empíricas en el mundo que puedan validarlos. No es el caso en cuanto al fondo argumental de este libro. Considérese, por ejemplo, la afirmación que hace Tilly al comienzo de la obra acerca de la importancia relativamente escasa de las creencias en la explicación acerca de la desigualdad persistente:

> Las creencias erróneas fortalecen la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación, pero ejercen escasa influencia independiente sobre su iniciación [...]. Se sigue de ello que la reducción o intensificación de las actitudes racistas, sexistas o xenofóbicas tendrá relativamente poco impacto en la desigualdad persistente, en tanto que será grande el de la introducción de ciertas nuevas formas organizacionales[1].

Se trata de una afirmación directa acerca de la importancia explicativa relativa de diferentes tipos de causas: las creencias, actitudes y otros elemen-

---

[1] Charles Tilly, *La desigualdad persistente,* Buenos Aires, Manantial, 2000, p. 28 [ed. orig.: *Durable Inequality,* Berkeley, University of California Press, 1999].

tos discursivos de la cultura pueden contribuir a estabilizar las desigualdades, pero tienen menos importancia causal a la hora de explicar la desigualdad que las estructuras organizativas en las que se incrusta la desigualdad. Mucha gente criticará estas suposiciones, bien porque crea que es preciso reconocer a la cultura en general un peso mayor en la explicación de la desigualdad que a los procesos como las bases organizativas de la explotación o porque objeta, en principio, a cualesquiera pretensiones amplias y transhistóricas acerca de la importancia relativa de las diferentes clases de causas. Por supuesto, puede ser muy difícil reconocer precisión empírica a la pretensión de un conjunto de causas de ser más importantes que otro conjunto de causas en un sistema multicausal complejo. En todo caso, uno de los logros del libro de Tilly es que no se arredra a la hora de hacer estas afirmaciones audaces y provocadoras.

Si la fuerza del libro consiste en la audacia de las propuestas sustantivas que cartografían la agenda de la investigación positiva, su debilidad, en mi opinión, reside en muchos de los debates más abstractos sobre los conceptos y los métodos, especialmente cuando estos implican críticas de puntos de vista y enfoques alternativos en los que muchos de los argumentos parecen muy imprecisos, confusos o incluso inexactos. El resultado, creo, es que a causa de la insatisfacción con el tratamiento de alguno de estos asuntos conceptuales más abstractos, mucha gente rechazará los argumentos del libro sin referirse a las propuestas positivas de Tilly de lo que él llama «una perspectiva organizativa de la desigualdad».

En estas observaciones trataré de clarificar ambas partes de esta evaluación general de *La desigualdad persistente.* En la sección 1 expongo los argumentos centrales de la teoría de la desigualdad de Tilly examinando alguno de los fundamentos metateóricos de sus argumentos y elaborando luego lo que considero una serie de explicaciones funcionales implícitas en el núcleo de su teoría. Sostengo que la estructura básica subyacente de estas explicaciones funcionales aproxima el razonamiento general de Tilly mucho más a la lógica esencial del marxismo clásico de lo que él mismo está dispuesto a reconocer. Tomo luego un elemento de su teoría –el razonamiento acerca de cómo funciona la desigualdad categorial dentro de las organizaciones– y trato de representarlo como un conjunto de hipótesis empíricas específicas. En la sección 2 examino algunos de los problemas conceptuales que advierto en su tratamiento de una serie de debates e ideas teóricos.

1. El argumento

1. *El* explanandum

El título del libro de Tilly anuncia su *explanandum: la desigualdad persistente,* «las que perduran de una interacción social a la siguiente [...], [especialmente] las que persisten a lo largo de toda una carrera, una vida y una historia organizacional»[2]. La tesis central del libro, la más general, es que dichas desigualdades persistentes casi siempre se constituyen en torno a distinciones categoriales entre la gente antes que en torno a atributos graduales de las personas: «Las grandes y significativas desigualdades en las ventajas de que gozan los seres humanos corresponden principalmente a diferencias categoriales como negro/blanco, varón/mujer, ciudadano/extranjero o musulmán/judío más que a diferencias individuales en atributos, inclinaciones o desempeños»[3].

La tarea teórica, por tanto, es explicar por qué se produce esto. En primer lugar, elaboraré algunos de los fundamentos metateóricos centrales que sostienen el enfoque de Tilly en esta cuestión y luego mostraré que su teoría de estas desigualdades categoriales se constituye en torno a una serie de explicaciones funcionales y, por último, exploraré con mayor detalle un punto central de su razonamiento con el fin de desarrollar otras hipótesis algo más formales.

2. *Fundamentos metateóricos*

El enfoque de Tilly se constituye sobre dos fundamentos metateóricos: el *antiindividualismo* y lo que podemos llamar *estructuralismo combinatorio.* A lo largo del libro Tilly subraya continuamente las diferencias entre su enfoque de la desigualdad social y lo que caracteriza como enfoques individualistas. Sostiene que, en los enfoques individualistas, las causas centrales de la desigualdad social se consideran un resultado de los atributos de las personas. La pobreza se explica mediante los atributos de los pobres y no por las relaciones de explotación en las que vive la gente pobre; la desigualdad de género se explica por las actitudes sexistas y no por las estructuras organizativas que

[2] *Ibid.,* p. 20.
[3] *Ibid.,* p. 21.

sostienen el hecho de que los hombres acumulen diversos tipos de oportunidades. Tilly ataca, sin descanso, estos puntos de vista por considerarlos como el principal obstáculo a una comprensión adecuada de la desigualdad social no solamente en el marco de la ciencia social establecida sino también en el de muchas corrientes de la teoría social radical. Muchos de los análisis feministas de la desigualdad de género, sostiene, descansan en explicaciones esencialmente individualistas de la discriminación sexista. Por el contrario, Tilly insiste en que las explicaciones de la desigualdad deben ser *en función de las relaciones sociales:* en la medida en que los atributos individuales explican las desigualdades, consiguen su objetivo en virtud del carácter de las relaciones sociales dentro de las que actúan esos atributos individuales. El punto de partida del análisis, en consecuencia, debe ser el estudio de las relaciones mismas.

¿Cómo debe uno enfocar, por tanto, la investigación de las relaciones sociales? Si bien Tilly no proporciona principios metodológicos del análisis de relaciones, su estilo de elaboración de teorías puede describirse como «estructuralismo combinatorio». La idea básica es que, sea el que sea el problema en consideración, debe comenzarse dibujando un plano con lo que puede llamarse un plano de formas elementales. Todas las configuraciones estructurales más complejas, pues, se analizan como combinaciones específicas de estas formas elementales. Este menú es el equivalente, en lo esencial, a la tabla de elementos periódicos en la química, que proporciona los elementos constitutivos básicos para la investigación de los compuestos.

En *La desigualdad persistente,* Tilly elabora dos de estos menús básicos: uno es un menú de *tipos de relaciones sociales* y el segundo es un menú de *mecanismos generadores de desigualdad.* Él mismo se refiere al menú de relaciones como a los «bloques de construcción» que definen las «configuraciones sociales básicas». Se subrayan cinco de estos: cadena, jerarquía, tríada, organización y par de categorías[4]. De estas cinco formas elementales de las relaciones sociales, la más básica para el estudio de la desigualdad persistente, según Tilly, es la organización. El punto esencial del análisis de las desigualdades persistentes es la tesis de que estas se constituyen, sobre todo, dentro y a través

[4] Tilly explica, asimismo, en un sentido aún más sucinto que sólo hay tres formas elementales por cuanto la jerarquía es, en realidad, un tipo especial de cadena y una organización es lo que él considera un «par de categorías ampliado». Cabe, por tanto, considerar todas las estructuras sociales como formas de combinación y desarrollo de tres elementos simples: cadena, tríada y par de categorías.

de las organizaciones. Por este motivo bautiza su enfoque como «punto de vista organizacional de los mecanismos de producción de desigualdad»[5].

El segundo menú es un inventario de los mecanismos causales mediante los cuales se genera la desigualdad de categorías que sostienen luego las organizaciones. Estas son las que Tilly denomina *explotación, oportunidad, acaparamiento, emulación* y *adaptación.* Añade la afirmación, singularmente audaz, de que estos cinco mecanismos dan cuenta de todas las desigualdades persistentes en todo tiempo y lugar:

> La desigualdad categorial en general es la resultante de diversas intersecciones de explotación, acaparamiento de oportunidades, emulación y adaptación [...]. Aunque las acumulaciones históricas de instituciones, relaciones sociales y nociones compartidas producen diferencias en la actuación cotidiana de varias clases de categorías (género, raza, ciudadanía, etcétera) así como en diversos tipos de resultados (por ejemplo, riqueza en bienes raíces frente a ingresos en efectivo), en última instancia, las interacciones de la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación las explican todas[6].

Abordemos ahora el contenido del argumento explicativo dentro del cual se despliegan estos mecanismos causales.

3. La estrategia explicativa

La estrategia explicativa básica que adopta Tilly es una variedad de la *explicación funcional.* Esto es, a lo largo del libro, Tilly explica que determinados tipos de relaciones de estructura social son *soluciones a problemas* generados dentro de sistemas sociales. Esto no significa que defienda un tipo suave, homeostático, de funcionalismo en el que encajen orgánicamente todas las relaciones sociales en sistemas sociales completamente integrados. En las explicaciones funcionales, Tilly toma en cuenta luchas y contradicciones y prolongados periodos de alteraciones. Tampoco sostiene que las soluciones funcionales sean resultado espontáneo segregado por la dinámica social enteramente a espaldas de los actores, pues las estrategias intenciona-

[5] *Ibid.*, p. 23.
[6] *Ibid.*, pp. 25-27.

les de los actores colectivos son parte de la explicación de cómo se encuentran e institucionalizan las instituciones. No obstante, sus razonamientos descansan sobre explicaciones funcionales en la medida en que, en los momentos cruciales del análisis, plantean un problema generado por un conjunto de relaciones sociales y luego acuden a la demostración de que una forma social particular es una solución al problema en cuanto núcleo de la explicación de esa forma social[7].

La teoría se construye mediante una secuencia de tres problemas interrelacionados y sus tres soluciones asociadas.

Problema 1: cómo asegurar y mejorar los resultados a partir de los recursos que uno tiene a mano. Los recursos son esenciales para la producción y adquisición de todo tipo de valores, especialmente, aunque no solo, los bienes materiales. Pero los recursos son escasos y la competencia para hacerse con ellos muy intensa. El problema al que se enfrenta la gente tanto individual como colectivamente, es cómo asegurar su acceso estable a los recursos y cómo mejorar las ventajas que obtienen mediante dicho acceso.

Solución al problema 1: acaparamiento de oportunidades y explotación. Dos mecanismos son especialmente importantes a la hora de estabilizar y mejorar los beneficios que la gente consigue por el acceso a recursos que generan valor: *acaparamiento de oportunidades y explotación.* El primero implica que quienes controlan los recursos están en situación de excluir sistemáticamente a los demás del acceso a tales recursos; la explotación implica, además, que se mejoran los beneficios del uso de los recursos por cuanto estos permiten a los explotadores controlar el esfuerzo de otros de forma que impiden a los explotados recibir «todo el valor añadido por ese esfuerzo». De estos dos mecanismos, Tilly generalmente reconoce a la explotación una función más importante en la producción general de la desigualdad persistente a causa de su

[7] Hay una amplia bibliografía en materia de explicaciones funcionales y de su alcance en las explicaciones de los fenómenos sociales. La exposición que aquí se sigue está muy influida por Arthur Stinchcombe, *Constructing Social Theories,* Nueva York, Brace & World, 1968 [ed. cast.: *La construcción de teorías sociales,* Buenos Aires, Nueva Visión, 1970]; G. A. Cohen, *Karl Marx's Theory of History: A Defense,* Oxford, Oxford University Press, 1978 [ed. cast.: *La teoría de la historia de Karl Marx. Una defensa,* Madrid, Siglo XXI, 1986, reimp. 2015], y Jon Elster, «Marxism, Functionalism and Game Theory», *Theory and Society* 11, 4 (julio de 1982), pp. 453-482.

centralidad a la hora de sostener el poder y los privilegios de las elites. El acaparamiento de oportunidades, argumenta, «complementa la explotación» al crear ventajas sostenibles para varias categorías que no pertenecen a las elites. En términos generales afirma

> la existencia de una correlación, pero no una equivalencia, entre la posición elitista y la explotación y la posición no elitista y el acaparamiento de oportunidades. De manera característica, las elites se convierten en tales y se mantienen en esa condición mediante el control de recursos valiosos y gracias a que comprometen el esfuerzo de otros menos favorecidos en la generación de utilidades a partir de aquellos, en tanto los sectores no elitistas por lo común tienen que conformarse con la identificación de nichos todavía no plenamente explotados por las elites[8].

Al igual que los marxistas, Tilly sostiene que, en el fondo mismo del análisis, la explotación es el mecanismo esencial para la generación de formas persistentes de profunda desigualdad.

Problema 2: cómo sostener y profundizar la explotación y el acaparamiento de oportunidades. Es correcto decir que la explotación y el acaparamiento confieren ventajas a todos aquellos que controlan los recursos. Pero, como los dos mecanismos causan perjuicios a otros, plantean, de inmediato, una serie de problemas respecto a los presuntos explotadores y acaparadores de oportunidades. Ante todo, se enfrentan a lo que Tilly llama «problemas organizativos» de crear solidaridad, confianza, expectativas mutuas y formas seguras de cumplimiento *entre quienes tienen intereses en el acaparamiento y la explotación.*

Solución al problema 2: desigualdad de categorías. La creación de formas de categorías de desigualdad ayuda a resolver este problema organizativo. Tilly escribe:

> La desigualdad persistente entre categorías surge porque las personas que controlan el acceso a recursos productores de valor resuelven problemas organizacionales acuciantes por medio de distinciones categoriales. Inadvertidamente o no, establecen sistemas de cierre, exclusión y control sociales. Muchas

[8] Ch. Tilly, *La desigualdad persistente,* cit., p. 106.

partes –no todas poderosas, y algunas incluso víctimas de la explotación– adquieren luego interés en esas soluciones[9].

En ausencia de distinciones persistentes de categorías, los explotadores y los acaparadores de oportunidades se enfrentan a dificultades constantes para identificar a sus aliados, saber en quién confiar y a quién excluir para ser capaces de proteger sus monopolios con garantías y de asegurarse la subordinación de los demás. Las distinciones persistentes de categorías hacen que todo esto sea más sencillo. Como sostiene Tilly, «las improvisaciones organizacionales llevan a la desigualdad categorial persistente. En todos casos, aunque con diferente peso en cada uno de ellos, la explotación y el acaparamiento de oportunidades favorecen la implantación de la desigualdad categorial».

Esta explicación tiene una estructura claramente funcionalista, aunque Tilly no la caracterice en esos términos y hasta rechaza lo que llama «razonamiento teleológico» (que suele identificarse con las explicaciones funcionales). Al resumir su razonamiento fundamental, Tilly reduce la explicación básica de la desigualdad de categorías a tres proposiciones:

1. «La desigualdad categorial instalada por la organización facilita la explotación». Se trata de una afirmación acerca de los efectos de la desigualdad de categorías sobre la explotación: aquella facilita esta.
2. «Las organizaciones cuya supervivencia depende de la explotación tienden, por lo tanto, a adoptar la desigualdad categorial». Se trata de un argumento selectivo: el rasgo funcional –la desigualdad de categorías– se adopta mediante un proceso no específico porque es funcional.
3. «Como las organizaciones que adoptan la desigualdad categorial proporcionan mayores retribuciones a sus miembros dominantes y una porción de ellas se destina al mantenimiento, organizacional, aquellas tienden a desplazar otros tipos de organizaciones». Se trata, en efecto, de una explicación de selección casi darwiniana que explica por qué se generalizan los rasgos funcionales[10].

Esta secuencia de aseveraciones constituye una explicación funcionalista clásica. Es más, como sucede con las explicaciones funcionalistas normales,

[9] *Ibid.*, p. 21.
[10] *Ibid.*, p. 97.

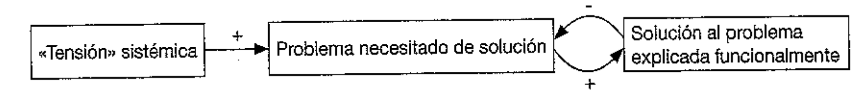
Tilly argumenta explícitamente que no es preciso establecer mecanismos funcionales específicos cuando afirma que «sin querer o queriendo estas personas establecen sistemas de cierre, exclusión y control sociales». Lo que importa es que ciertos rasgos –en este caso, desigualdades de categorías– se convierten en características estables de la organización porque garantizan la supervivencia de las organizaciones que tienen tales rasgos y que, como resultado, las organizaciones que los poseen prevalecen en el tiempo. La adopción del rasgo organizativo en cuestión puede ser una estrategia consciente pensada para aumentar la explotación y el acaparamiento de oportunidades, pero también puede ser el resultado completamente aleatorio del procedimiento de la prueba y el error.

Problema 3. ¿Cómo estabilizar y reproducir las desigualdades de categorías? Si bien las desigualdades por categorías pueden facilitar la explotación y el acaparamiento de oportunidades, también plantean nuevos problemas a las organizaciones puesto que constituyen las bases de prácticas de solidaridad y de redes *opuestas* a las categorías dominantes. Por un lado, reducen los costes de transacción para mantener la explotación y el acaparamiento de oportunidades al resolver una serie de problemas de información y de confianza para las elites; por otro lado, también pueden reducir los costes de transacción para las luchas colectivas de los subalternos. En resumen, la desigualdad por categorías pone en marcha un modelo de efectos contradictorios.

Solución al problema 3: emulación y adaptación. Las desigualdades de categorías se estabilizan en la medida en que una forma concreta de desigualdad de categorías se puede extender por toda la sociedad («emulación») de forma que resulte onmipresente y, por lo tanto, inevitable y en la medida, asimismo, en que la gente que vive en esas relaciones de desigualdad de categorías elabora rutinas diarias («adaptación») que le permiten ajustarse a las condiciones en que se encuentran. Esto es lo que consiguen la emulación y la adaptación: «La emulación y la adaptación fijan en su lugar tales distinciones y las hacen habituales, y a veces hasta esenciales tanto para explotadores como para explotados»[11]. El resultado es que los grupos explotados y excluidos en los ejes de la desigualdad de categorías tienen menos probabilidades de formar los tipos de grupos de solidaridad de oposición que plantean una amenaza seria a los beneficiarios de la explotación y del acaparamiento de oportunidades.

[11] *Ibid.*, p. 25.

Gráfico 3.1. Forma básica de explicación funcional



Fuente: basado en modelos de Arthur Stinchcombe, *Constructing Social Theories,* Nueva York, Harcourt, Brace & World, 1968.

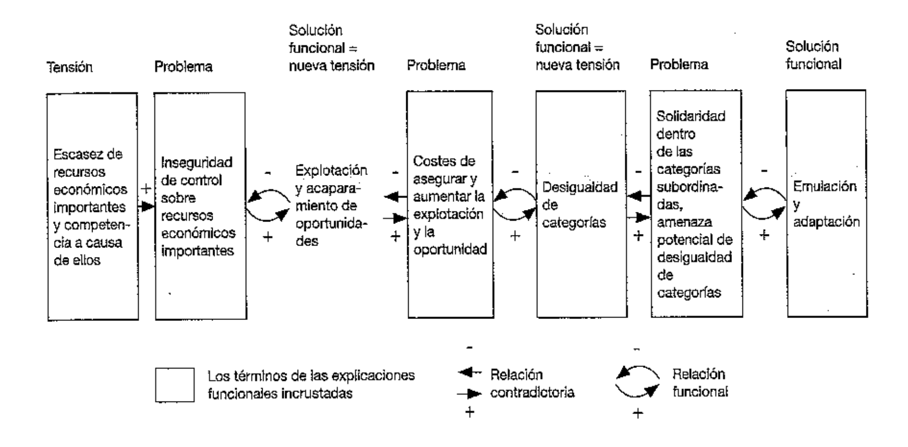
Tomada en conjunto, por tanto, la desigualdad de categorías se aclara por un complejo de mecanismos agrupados en tres explicaciones funcionales entrecruzadas: la explotación y el acaparamiento de oportunidades se explican funcionalmente por el problema de mantener y aumentar las ventajas del control sobre los recursos; las desigualdades de categorías se explican funcionalmente por el problema de estabilizar la explotación y el acaparamiento de oportunidades, y la emulación y adaptación se explican funcionalmente por el problema de estabilizar la desigualdad de categorías.

Esta estructura explicativa interconectada puede clarificarse empleando un diagrama de una representación de la explicación funcional elaborado por Arthur Stinchcombe[12]. La estructura básica de la representación de Stinchcombe de la explicación funcional aparece en el gráfico 3.1. El punto central de la explicación es encontrar una solución a un problema. Este problema se genera mediante un proceso causal al que Stinchcombe llama «tensión» sistémica. Mediante algún tipo de mecanismo de selección –la «caja negra» de las explicaciones funcionales–, el problema estimula una solución, lo que, a su vez, atenúa el problema. En algún momento puede alcanzarse un equilibrio en el que los efectos negativos de la solución sobre el problema compensan los efectos positivos de la tensión que originariamente había generado el problema. Este «bucle de retroalimentación» constituye el meollo de la explicación funcional.

El modelo de Tilly de la desigualdad persistente consiste en una serie de explicaciones funcionales interrelacionadas de este tipo, como se ilustra en el gráfico 3.2. El rasgo distintivo de este modelo es la forma en la que la solución funcional a un problema se convierte, a su vez, en fuente de una tensión sistémica que genera un nuevo problema sistémico y una solución funcional correspondiente.

[12] Arthur Stinchcombe, *La construcción de teorías sociales,* cit.

Gráfico 3.2. La lógica funcional subyacente de *Desigualdad persistente*



4. *La lógica marxista subyacente*

Obviamente, el gráfico 3.2 es una versión simplificada de la teoría de Tilly de la desigualdad de categorías, pero, en mi opinión, capta la estructura explicativa esencial de su argumentación. La tradición teórica en ciencias sociales que más se acerca a este marco general es el marxismo, aunque Tilly prácticamente no hace referencia alguna a la teoría marxista en su libro excepto de pasada. En una de las escasas referencias explícitas a las raíces teóricas de su enfoque, Tilly lo caracteriza como una forma de síntesis de ideas marxistas y weberianas: el análisis, escribe, «tiende un puente desde el cierre social de este hasta la explotación de Karl Marx y vuelta»[13]. De hecho, si la representación de su razonamiento del gráfico 3.2 es básicamente correcta, el análisis de Tilly está mucho más cerca del corazón de la teoría de Marx que de Weber[14]. En lugar de tratar el marco teórico de Tilly como una *fusión* de Marx y Weber, por tanto, creo más apropiado considerar que Tilly importa algunas ideas y hallazgos weberianos en la tradición marxista. El resultado es un enriquecimiento de una forma esencialmente marxista de análisis de clases al ampliarlo incluyendo en él formas de desigualdades de categorías que no se estudian sistemáticamente en Marx.

[13] *Ibid.,* p. 21.

[14] *Vid.* las consideraciones sobre la obra de Weber en el capítulo II.

Hay una serie de razones para sostener esta estrecha afinidad intelectual entre el enfoque de Tilly y el del marxismo clásico:

1. La explotación es el punto central de la teoría de las clases de Marx como lo es de la teoría de la desigualdad de categorías de Tilly. Las relaciones de clases en el marxismo son relaciones sociales en las que los explotadores se apropian de la fuerza de trabajo de los explotados gracias a su control de recursos económicos esenciales. Esto coincide con la formulación de Tilly. Y los dos, Marx y Tilly, conceden a la explotación la importancia fundamental por la misma razón: la explotación no solamente produce ventajas para los explotadores excluyendo a otros del acceso a los recursos –y esto mismo es cierto de los acaparadores de oportunidades en general–, pero también, porque la relación implica la apropiación de una fuerza de trabajo que ha producido valor, la explotación permite a las elites acumular recursos que pueden emplear en fortalecer su poder de diversas maneras.
2. Las formas de la desigualdad de categorías en el análisis de Tilly surgen y se sostienen, sobre todo, a causa de las formas con las que ayudan a estabilizar la explotación y, en segundo lugar, a causa de las formas en que facilitan el acaparamiento de oportunidades. Ciertamente, Marx creía que las categorías de clase surgen por esta misma razón: hacen posible una reproducción estable de la explotación en mucha mayor medida de lo que sería si la explotación existiera solamente sobre la base de relaciones fluidas entre individuos.
3. Tilly trata la importancia de la cultura y de las creencias sobre la desigualdad casi por entero en función de las formas en que ayudan a reproducir la desigualdad categorial, pero no como fuerzas autónomas, poderosas y causales por derecho propio. Este punto de vista es mucho más cercano al materialismo de Marx, especialmente su teoría funcionalista de la relación entre la base económica y la superestructura ideológica, que a la idea de Weber sobre la relación entre la cultura y la estructura social.
4. Como ha señalado G. A. Cohen, el empleo de explicaciones funcionales cumple una función básica en el materialismo histórico clásico[15]. Estas tienen una función marginal en la teoría social de Weber. En el marxismo, las relaciones de clases se explican, funcionalmente, por el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y las superestructuras por las condiciones necesarias para estabilizar y reproducir las relaciones de clases. Aunque el análisis de Tilly no contiene un estudio directo de las fuerzas y relaciones productivas, la relación funcional entre la desigualdad categorial, por un lado, y la emulación y adaptación, por el otro, es absolutamente paralela a la explicación funcional de las superestructuras ideológicas en el marxismo.
5. En el materialismo histórico clásico se supone que las relaciones de clases son duraderas y se mantienen estables mientras las fuerzas productivas sigan desarrollándose y se hacen vulnerables cuando se reprimen las fuerzas productivas. El fundamento explicativo de esta afirmación es que los costes de mantener las relaciones de clases crecen vertiginosamente cuando las fuerzas de producción se estancan. No hay nada en el análisis de Tilly que se refiera directamente al razonamiento concreto acerca de las fuerzas de producción, pero sí sostiene que la condición central para que se produzca la erosión de los sistemas de desigualdad categorial es el aumento de los costes de transacción para mantener las relaciones existentes y el descenso de los costes de las alternativas:

> Los dispositivos sociales existentes tienen ventajas duraderas porque sus alternativas teóricas siempre entrañan los costes de apartarse de la situación presente; en consecuencia, el cambio ocurre en condiciones que reducen las utilidades de los dispositivos existentes, elevan sus costos operativos actuales, disminuyen los de la transición a dispositivos alternativos o (mucho más raramente) elevan las utilidades esperadas de las alternativas a un nivel suficiente para superar los costos de la transición[16].
>
> [...]
>
> En los términos más generales [las condiciones para que triunfe un reto a la desigualdad de categorías] se producen cuando los beneficios de la explotación y el acaparamiento de oportunidades declinan y/o aumentan sus costos y los de la emulación y la adaptación aumentan. En esas circunstancias, los beneficiarios de la desigualdad categorial tienden a escindirse y algunos de ellos pueden pasar a ser aliados de los desvalidos contra otros explotadores y

[15] G. A. Cohen, *La teoría de la historia de Karl Marx. Una defensa,* cit.

[16] Ch. Tilly, *La desigualdad persistente,* cit., p. 202.

acaparadores [...]. Cuando la posición estructural modificada de una población subordinada aumenta su influencia o su conexión interna [...], los costos de controlarla finalmente se expanden junto con la capacidad de oponer resistencia al control[17].

Esto coincide con los enfoques marxistas clásicos sobre las condiciones para las transformaciones cualitativas en las relaciones de producción: las viejas relaciones de producción tienen costes de mantenimiento excesivos, nuevas relaciones alternativas resultan ser históricamente posibles y agentes capaces de ejecutar la transformación se hacen lo suficientemente fuertes para superar los costes de transición. En el análisis del cambio social y la desigualdad de Weber, no se encuentra nada remotamente parecido a esta formulación.

Estos paralelismos profundos con la tradición marxista del análisis de clases no suponen que los razonamientos de Tilly sean simples recapitulaciones de temas marxistas en un lenguaje nuevo. El intento de Tilly de reunir en un marco conceptual unitario el género, la raza, la nacionalidad y cualquier otra forma de desigualdad va mucho más allá de Marx. Su diferenciación entre el acaparamiento de oportunidades y la explotación no aparece en la mayoría de los análisis marxistas de clases[18], y su elaboración de la emulación y la adaptación como mecanismos para estabilizar la desigualdad categorial, introduce conceptos que no están presentes de modo explícito en los debates marxianos sobre temas análogos. No obstante, si estoy en lo cierto en mi caracterización del razonamiento de Tilly, su trabajo deberá considerarse mucho más vinculado a la tradición marxista de la teoría social que cualquier otro.

Hasta el momento, hemos estudiado y reconstruido en términos más formales el contorno del razonamiento de Tilly. En la sección siguiente, estudiaré con mayor detalle un aspecto de este y trataré de formular un conjunto de hipótesis más formalizadas acerca de la producción y reproducción de la desigualdad categorial.

[17] *Ibid.*, p. 234.

[18] Aunque suelen utilizarse términos distintos, la distinción entre acaparamiento de oportunidades y explotación es casi idéntica a la distinción entre «opresión económica no explotadora» y «explotación» en mi elaboración de los fundamentos conceptuales del análisis de clases. *Vid.*, en especial, E. O. Wright, *Interrogating Inequality,* Londres, Verso, 1994, pp. 39-46 [ed. cast.: *Preguntas a la desigualdad,* Bogotá, Universidad del Rosario, 2010], y *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis,* Cambridge, Cambridge University Press, 1997, capítulo 1.

5. *Hipótesis sobre la producción de la desigualdad categorial por medio de las organizaciones*

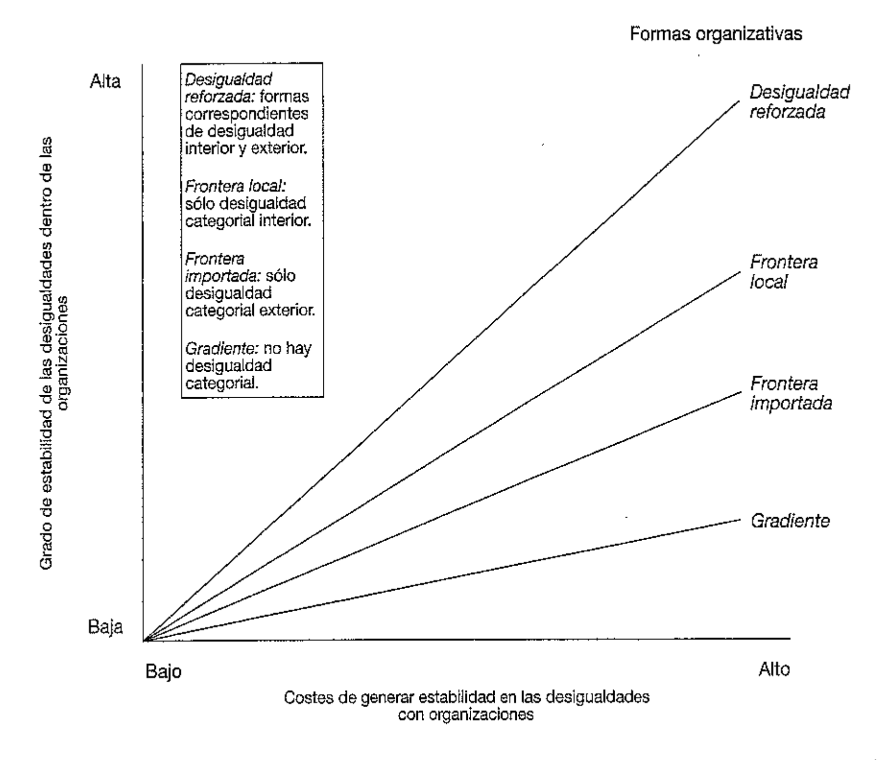
A fin de elaborar una explicación adecuada de las formas en que las organizaciones se valen de las categorías para aumentar la explotación y el acaparamiento de oportunides, Tilly propone una tipología cuádruple de las formas diferentes en que las distinciones categoriales *dentro* de las organizaciones (por ejemplo, entre ejecutivos y trabajadores) pueden vincularse con las distinciones categoriales *externas* a las organizaciones (por ejemplo, negro y blanco, hombre y mujer, etc.):

1. *Gradientes:* situación en la que hay desigualdades internas entre las personas pero sin que haya divisiones categoriales.
2. *Fronteras locales:* divisiones categoriales sólo en el interior, sin que haya categorías exteriores.
3. *Fronteras importadas:* divisiones categoriales exclusivamente externas, sin correspondencia con cualesquiera divisiones internas de la organización.
4. *Desigualdad reforzada:* situación en la que hay «categorías interiores y exteriores que se corresponden».

Si bien pueden coexistir las cuatro, Tilly entiende que habrá una tendencia general de las desigualdades a trasladarse al tipo cuarto excepto en la condición especial de que «la extracción de la plusvalía está funcionando eficientemente por medio de gradientes o fronteras locales». Si la explotación se da con eficiencia, sin desigualdad categorial, Tilly sostiene que quienes controlan los recursos esenciales raramente incorporarán categorías externas porque habrá poco interés en hacerlo. No obstante, como la explotación no suele ser eficiente y sostenible en ausencia de desigualdad categorial, las organizaciones tenderán a moverse hacia un sistema en el que las categorías exteriores se correspondan con las interiores.

El razonamiento depende de cuáles sean los costes relativos de transacción para mantener un nivel dado de estabilidad de la desigualdad dentro de la

Gráfico 3.3. Definiciones de formas organizativas alternativas de desigualdad



organización y entre las cuatro configuraciones. Las organizaciones tenderán a desplazarse hacia la «desigualdad reforzada» porque, en general, según sostiene Tilly, es la forma más barata de mantener un nivel dado de desigualdad dentro de las organizaciones: «Para un grado determinado de diferencia en las retribuciones, la asociación de categorías internas y externas disminuye los costes de transacción y aumenta la estabilidad»[19]. Un sistema de desigualdad basado exclusivamente en gradientes sería el menos estable y el más costoso de mantener porque, según él, «sin fuertes incentivos para soportar la injusticia a corto plazo con la esperanza de una movilidad a largo plazo u otros tipos de recompensas las relaciones y los conflictos a pequeña escala hacen que los gradientes sean acuerdos inestables». La desigualdad basada en las fronteras locales sería la segunda en estabilidad, según Tilly, por cuanto a la misma diferencia de recompensas, la desigualdad que depende de diferencias categoriales definidas organizativamente sólo (fronteras locales) es más estable que los gradientes o las fronteras importadas. Si tomamos estas observaciones en conjunto, surge una hipótesis general bastante compleja para lo que pueden llamarse las «funciones de producción para estabilizar las desigualdades dentro de las organizaciones». Esta hipótesis es la que se muestra en el gráfico 3.3.

Como muchos de los postulados de Tilly en este libro, se trata de una hipótesis audaz. Sin duda, hay muchos contextos empíricos en los que son funcionales estos postulados. Pero está menos claro por qué debemos considerar que esta forma de jerarquizar los costes requeridos para producir estabilidad asociados con distintas configuraciones de las desigualdades categoriales haya de ser una tendencia universal. ¿Por qué debemos creer, por ejemplo, que, aceptando una amplia generalización entre sociedades de distintas culturas, diferentes tecnologías y sistemas políticos, haya de ser cierto que «la misma diferencia de recompensas, la desigualdad que depende de diferencias categoriales definidas organizativamente sea más estable que los gradientes o las fronteras importadas»? ¿Cuáles son los mecanismos generales que suponen que, en un nivel dado de desigualdad, los efectos de estabilidad de las desigualdades categoriales importadas del conjunto de la sociedad tendrán una tendencia transhistórica a ser más débiles que los efectos de estabilidad de la desigualdad categorial generada en el interior? De modo análogo, si bien es ciertamente posible que en muchas situaciones las categorías internas y externas estrechamente asociadas pueden ser la forma más barata de estabilizar un sistema de explotación, es mucho menos claro por qué esto deba ser un universal transhistórico.

A pesar de estas cuestiones y de la necesidad de encontrar una justificación más sólida para la universalidad de las tendencias en esas proposiciones, el gráfico 3.3 constituye una buena y sugestiva agenda de investigación.

2. Imprecisión conceptual

Cuando, en *La desigualdad persistente,* se razona en el terreno positivo, el libro se encuentra en su terreno más firme e interesante. Cuando se entra en debates con otras perspectivas y se trata de aclarar una serie de asuntos conceptuales y metodológicos, suele resultar mucho menos satisfactorio. En lo que sigue, pasaré revista a algunos de estos problemas.

[19] Ch. Tilly, *La desigualdad persistente,* cit., pp. 92-93.

1. *El antiesencialismo problemático*

En su interés por señalar el carácter distintivo de su enfoque de la desigualdad, Tilly establece un contraste total entre los enfoques que presuponen *esencias* de diversas entidades sociales y enfoques que presuponen *vínculos*. «La mayoría de la gente que procura explicar cualquier clase de proceso social», escribe, «[...] supone la existencia y el carácter central de esencia autopropulsada (individuos, grupos y sociedades)»[20]. Por el contrario, Tilly propugna «una posibilidad que no supone esencias sino vínculos: modelos *relacionales* de vida social que se inician con transacciones o lazos interpersonales»[21]. El contraste entre «esencias» y «vínculos» o «relaciones» me parece muy confusa. Un «vínculo» no es algo opuesto a una «esencia». Un teórico puede tranquilamente ser un «esencialista» tanto *acerca* de los vínculos o las transacciones interpersonales o lazos como acerca de las entidades vinculadas, las personas que interactúan o las cosas que están vinculadas. Es más, creo que es razonable sostener que el propio Tilly es un esencialista comprometido acerca de las relaciones sociales. Considera que la explotación, el acaparamiento, la emulación y la adaptación tienen ciertos rasgos «esenciales» suficientemente invariantes en distintos contextos, de forma que se considera en situación de hacer propuestas muy transhistóricas utilizando estos términos relacionales.

El asunto central en la cuestión del esencialismo y el antiesencialismo es el de si hay o no propiedades señaladas de los elementos que se encuentren en nuestras teorías sociales y que sean estables e invariantes en contextos radicalmente diferentes. Por tanto, es posible ser un esencialista o un antiesencialista tanto respecto a las relaciones sociales como respecto a las que se establezcan en esas relaciones. Muchos estudiosos que, siguiendo a Tilly, se centran en las personas y en sus estados mentales pueden ser no esencialistas acerca de estos atributos individuales: podrían verlos como enteramente contingentes en cuanto a las construcciones específicamente culturales antes que algo inherente a la persona.

No tengo objeción alguna frente a la insistencia de Tilly en la importancia general de las relaciones en la teoría social o acerca de la centralidad de las relaciones en la explicación de los fenómenos humanos específicos que estudia. Y tampoco tengo objeción a su afirmación de que muchos científicos sociales tienden a prestar menos atención sistemática a las relaciones que a los atributos no relacionales de los individuos o los grupos (sin bien soy escéptico acerca de que este pecado caracterice a «la mayoría de la gente que procura explicar cualquier clase de proceso social», como él sostiene). Pero presentar los compromisos metateóricos en términos de una crítica genérica del esencialismo antes confunde que clarifica la cuestión.

[20] *Ibid.*, p. 31.

[21] *Ibid.*

2. *La fusión del individualismo metodológico con el atomismo*

A lo largo de todo el libro, el principal objetivo teórico de las críticas de Tilly es lo que llama explicaciones «individualistas» en la ciencia social. Para Tilly,

> *El individualismo metodológico* supone que la vida social resulta principal o exclusivamente de las acciones de personas automotivadas que procuran satisfacer sus intereses.
>
> Los individualistas metodológicos que procuran explicar la desigualdad social se enfrentaron hasta ahora a un obstáculo insuperable. Sus mecanismos causales consisten en sucesos mentales: las decisiones.
>
> Estos análisis [...] fracasan en la medida en que actividades causales esenciales se producen no en la mente de los individuos, sino dentro de relaciones sociales entre personas y conjuntos de personas[22].

Esta caracterización del individualismo metodológico elimina la distinción entre las teorías sociales individualistas y atomistas[23]. Desde luego, el *atomismo* metodológico margina por entero las propiedades relacionales, pero esto no es así con los individualistas metodológicos. Uno de los representantes más consistentes del individualismo metodológico, Jon Elster, insis-

[22] *Ibid.*, pp. 31, 33 y 46.

[23] Para un examen más amplio de la distinción entre el individualismo y el atomismo metodológicos, *vid.* E. O. Wright, A. Levine y E. Sober, *Reconstructing Marxism: Essays on Explanation and the Theory of History*, Londres, Verso, 1992.

te en que el individualismo metodológico incluye una referencia a todo tipo de propiedades relacionales de las personas; en especial, el poder[24]. Y, por supuesto, esas propiedades relacionales se tratan, sin duda, como causales y explicativas. Lo que Elster rechaza es el *colectivismo* metodológico y no el análisis relacional. El colectivismo metodológico considera actores a las entidades colectivas como las clases. Elster rechaza vehementemente afirmaciones del tipo de «la clase obrera no tenía otra elección si no luchar» por cuanto las «clases» no son el tipo de entidades que «toma decisiones».

Ni los individualistas metodológicos de la economía neoclásica y la teoría de juegos se ajustan por entero a la descripción del individualismo metodológico atomista que ofrece Tilly. Tilly insiste en que los individualistas metodológicos consideran que las causas actúan «dentro de las cabezas individuales» con mecanismos causales que sólo son «acontecimientos mentales». Pero los actores de la economía neoclásica se enfrentan a condiciones presupuestarias (que dependen del acceso a los recursos); tienen atributos, incluidos atributos en recursos externos; producen mediante funciones de producción determinadas por las tecnologías, e interactúan en mercados gobernados por reglas específicas. Los economistas neoclásicos, por ejemplo, reconocen que, cuando las empresas disponen de un monopolio, los mercados se comportan de modo diferente, no porque sean distintas las preferencias o los estados mentales de cada cual, sino porque los monopolios tienen el poder de extraer rentas de las relaciones de intercambio. Ninguno de estos son «acontecimiento mentales». En la teoría de juegos, los actores cuentan con diferentes pagos de estrategias alternativas y, según sea el tipo de juego, el resultado está determinado no por las decisiones de un actor dado, sino por los efectos no buscados de las decisiones de muchos actores que interactúan a lo largo del tiempo. Los pagos y las ganancias conjuntas dependen de las «reglas del juego» que definen la naturaleza de las interacciones de los jugadores. Estas tampoco son «eventos mentales» sino, en lo esencial, «relaciones». Por supuesto, como era de esperar, ni los teóricos de juegos ni la mayoría de los economistas neoclásicos emplean el lenguaje de las «relaciones sociales» y algunos economistas neoclásicos gustan de jugar con modelos en los que sostienen que los actores actúan de un modo completamente atomista (el mercado competitivo con información perfecta, etc.). Sin embargo, en términos generales, las relaciones sociales se encuentran implícitas en ambas tradiciones intelectuales.

[24] Jon Elster, *Making Sense of Marx,* Cambridge, Cambridge University Press, 1985, pp. 5-6.

Por lo tanto, lo que distingue al individualismo metodológico no es el rechazo de las relaciones como algo relevante para las explicaciones sociales ni la especulación de que todas las causas sean reducibles a eventos mentales, sino la insistencia en la primacía de los análisis de micronivel sobre los de macronivel. El individualismo metodológico resulta en un *microfundamentalismo* y quizá incluso, como sostiene Jon Elster, en un microrreduccionismo, pero no en el atomismo. En consecuencia, las relaciones tienen utilidad explicativa para los individualistas metodológicos, pero se restringen a las relaciones entre personas individuales.

Así, el trabajo de Tilly constituye una crítica potencial al individualismo metodológico pero no a causa de su rechazo de las relaciones o (como se dijo más atrás) su esencialismo. Antes bien, en el núcleo del análisis de Tilly, hay un conjunto de enunciados acerca de los efectos de las macroestructuras y las relaciones. Si bien las microrrelaciones entre los individuos en la forma de redes interpersonales de distinto tipo son importantes en el análisis de Tilly, al menos parte del trabajo explicativo lo hacen las relaciones entre relaciones y no simplemente las relaciones entre individuos[25].

3. *Crítica metateórica fuera de lugar*

Uno de los ejemplos que Tilly emplea a lo largo de toda la obra para mostrar la diferencia entre su enfoque de la desigualdad y el de la mayoría de los científicos sociales es la «discriminación» de las mujeres y las minorías raciales. Considera que los análisis convencionales son individualistas:

> Pese a los desacuerdos en otros aspectos, los analistas de la desigualdad salarial aceptan en general la definición convencional de la discriminación como el residuo que queda luego de tomar en consideración el capital huma-

[25] Una forma de diferenciar el macroanálisis del microanálisis en la ciencia social es ver el microanálisis como algo relativo a las relaciones entre las personas individuales y el macroanálisis como algo relativo a las relaciones entre las relaciones. De aquí se sigue que hay un movimiento continuo desde el micronivel a otros macroniveles que es completamente relacional: el nivel más microsocial consiste en relaciones entre individuos; el nivel siguiente es el de relaciones entre relaciones entre individuos; el nivel siguiente, el de relaciones entre relaciones entre relaciones entre individuos, etc. Para una consideración de esta concepción del análisis micro al macro, *vid.* Wright *Clase, crisis y Estado,* Madrid, Siglo XXI, 1983.

no y el esfuerzo [...]. Por lo común, los analistas neoclásicos atribuyen mucho peso a la interacción del capital humano y el esfuerzo, en tanto las feministas radicales a menudo asignan el papel causal fundamental a la discriminación en una u otra forma. Todas las partes invocan una explicación esencialmente individualista de la desigualdad[26].

> Deberíamos invertir el procedimiento convencional para analizar la discriminación: en vez de tratarla como la diferencia residual entre categorías una vez que se toman en cuenta todas las fuentes posibles de variación individual, enfocarla como la fracción de la desigualdad que corresponde a categorías localmente pertinentes, y luego ver qué parte de lo residual puede explicarse mediante la variación del capital humano, el esfuerzo y factores individuales similares[27].

Creo que esta crítica está muy fuera de lugar. La determinación de la discriminación como la diferencia «residual» entre categorías una vez que se ha dado cuenta de los atributos individuales es el resultado de consideraciones metodológicas pragmáticas, no el de una prioridad sustantiva que se haya dado a los atributos individuales sobre las causas estructurales de la desigualdad. En lo esencial, la idea es la siguiente: la totalidad de diferencias en los ingresos empíricamente observadas entre dos categorías –digamos, hombres y mujeres– puede dividirse, en principio, en dos elementos componentes principales: (1) un elemento componente que es el resultado directo de una discriminación sistemática y estructural de varios tipos que van desde la prohibición de ciertos puestos de trabajo y los techos de cristal en la promoción al tratamiento desigual dentro de ciertos puestos de trabajo y (2) un elemento componente que es resultado directo de un esfuerzo de capital humano y otras variables bajo el control directo del individuo[28]. Esto no supone un rechazo de la idea de que estos atributos personales puedan, a su vez, estar causados por la discriminación estructural de distintos tipos sino simplemente una observación de que, en el momento de acceder al puesto de trabajo, pueda hacerse una descomposición de las diferencias intergrupo entre un elemento componente vinculado a atributos personales y otro vinculado a la discriminación categorial. La cuestión pragmática, por tanto, acaba siendo:

[26] Ch. Tilly, *La desigualdad persistente,* cit., p. 144.

[27] *Ibid.,* pp. 249-250.

[28] Hay un tercer elemento componente que aparece en las investigaciones empíricas de estos asuntos y es el resultado de la interacción entre los efectos estructurales y los atributos personales.

¿cuál es la mejor forma de hacer cálculos de estos dos elementos componentes? Cabe tratar de conseguir mediciones directas de cada elemento o bien medir uno con exactitud y atribuir al otro el resto de la variación. Por razones pragmáticas, suele preferirse la segunda estrategia porque obtener buenas mediciones directamente acerca de los efectos de la discriminación es difícil. En este cálculo no se trata la discriminación como un residuo inherentemente *sustantivo* sino, simplemente, como un residuo *metodológico.*

Aparte de esta cuestión pragmática, creo que Tilly entiende incorrectamente una gran cantidad de trabajo sobre la desigualdad de género de las feministas y los sociólogos más al uso cuando considera que la lógica de sus indagaciones es profundamente individualista y sostiene que reducen la desigualdad de género a los atributos de las personas y los procesos causales a actitudes mentales de los actores. En gran parte del estudio sobre la desigualdad de género se subraya, con especial intensidad, asuntos como la importancia de las redes sociales, en especial la «red de los viejos amigos», las luchas sobre los ingresos familiares y el modelo del padre trabajador único, las normas de exclusión de los sindicatos, las prohibiciones matrimoniales, etc. En los análisis de género más inclinados al marxismo, se considera que la desigualdad de género en los mercados laborales es un mecanismo de sobreexplotación, de asegurar un suministro estable de fuerza de trabajo barata y de las estrategias de dividir para vencer con el fin de socavar la solidaridad de clase. Ninguno de estos procesos puede considerarse como «esencialmente individualista».

La intensa preocupación de Tilly con la denuncia de la explicación individualista a veces lo induce a rechazar ciertos tipos de enunciados causales simplemente porque huelen a individualismo, con lo que convierte lo que puede entenderse correctamente como un debate de contenidos acerca de la causalidad en el mundo en otro metateórico acerca de qué tipo de explicaciones sean legítimas. Una de las explicaciones habituales de la discriminación entre los economistas es lo que se llama «discriminación estadística». Esta se produce siempre que un empleador toma decisiones de contratación no sobre la base de diferencias interindividuales de atributos sino sobre la base de la media (percibida) de atributos de los miembros de una categoría. La razón es que el empleador en cuestión querría contratar a trabajadores sobre la base estricta de sus atributos personales, pero, como es demasiado costoso conseguir información exacta sobre esos atributos individuales, el empleador recurre al mecanismo de atribuir a las personas la media de atributos del grupo. Tilly rechaza estas explicaciones como ilegítimas *en principio.* Y escribe:

Las ideas de «discriminación estadística» individualizan radicalmente un proceso colectivo: dibujan el retrato de un empleador que evita contratar a miembros de toda una categoría sobre la base de creencias o informaciones –aunque estén bien fundadas– en el sentido de que en término medio los trabajadores pertenecientes a ella contribuyen menos a la productividad que sus pares no integrantes de la categoría[29].

Aunque Tilly puede estar en lo correcto al sostener que la discriminación estadística es una explicación insatisfactoria para las decisiones de contratación discriminatorias, se trata de un asunto fundamentalmente empírico sometido a sanción empírica. Si la discriminación estadística fuera el proceso funcional principal, esto supondría que, si descendieran los costes de adquirir información de alta calidad acerca de los atributos de las personas, también disminuiría la supuesta discriminación. En el caso límite de un sistema de discriminación puramente estadística, las políticas estatales que subsidiasen por entero los costes de la información eliminarían la desigualdad categorial asociada. Personalmente yo prediría que, si se resolviera el problema de la información, sólo tendría un efecto modesto en los tipos de desigualdades categoriales relevantes, pero esta es una predicción empírica, no una derivada de un rechazo *a priori* de hipótesis simplemente porque se sitúa la adopción individual de decisiones en el centro del proceso de causalidad. Tilly, por el contrario, rechaza la hipótesis por razones metateóricas.

La desigualdad persistente es un libro increíblemente ambicioso. Tanto si uno coincide con sus razonamientos como si no, sus ideas fundamentales son personales y provocadoras. En especial, si uno trabaja dentro de la tradición teórico-social ampliamente definida como marxista, la reinterpretación que hace nuestro autor del concepto de explotación como parte de una teoría general de la desigualdad categorial puede proporcionar vías interesantes para emprender una amplia gama de proyectos empíricos. Y, en mi opinión, es probable que estas ideas puedan cumplir una función creativa y constructiva si se separan de los muchos temas metodológicos y metateóricos más abstractos de los que se recubren actualmente.

[29] Ch. Tilly, *La desigualdad persistente,* cit., p. 44.

IV Clase, explotación y rentas económicas: reflexiones sobre «Hacia una base más sólida para el análisis de clases» de Sørensen

El concepto de explotación se encuentra en el núcleo de la tradición marxista del análisis de clases, pero, para mucha gente, suena como una jerigonza radical esotérica e irrelevante. En especial, desde el momento en que la mayoría de los marxistas abandonó la teoría del valor-trabajo como marco coherente de análisis económico, el concepto de explotación ha acabado viéndose más como un pesado y anticuado recurso retórico que como un instrumento riguroso para la comprensión del funcionamiento interno de las relaciones de clase en la sociedad capitalista.

En su ensayo «Hacia una base más sólida para el análisis de clases», Aage Sørensen sostiene que los marxistas están en lo cierto al situar la explotación en el centro de los análisis de clases porque el concepto de clase centrado en la explotación tiene un potencial explicativo de los fundamentos estructurales de los conflictos sociales mucho mayor que su principal rival: la concepción de la clase basada en las «condiciones vitales» materiales[1].

[1] Aage Sørensen, «Toward a Sounder Basis for Class Analysis», *American Journal of Sociology* 105, 6 (mayo de 2000), pp. 1523-1558. Sørensen propone una clasificación tripartita de los conceptos de clase: los conceptos puramente *nominales* de clase la definen en términos de delimitaciones arbitrarias en sistemas de estratificación; los conceptos de *condiciones vitales* se basan en enunciados acerca de la existencia empírica de grupos observables con límites identificables y que comparten condiciones materiales de existencia (p. 1526); los conceptos basados en la *explotación* definen las clases como grupos conflictivos con intereses inherentemente antagónicos. Quisiera añadir dos subdistinciones más a esta tipología: dentro del concepto de clase de las condiciones materiales, distinguiremos entre los conceptos

Pero también cree que los conceptos de explotación presentan graves defectos debido a una ausencia de fundamentos teóricos rigurosos. Para resolver este problema, propone rehabilitar el concepto de explotación identificándolo estrechamente con el concepto económico de renta. De este modo, en su opinión, se mantiene el significado sociológico fundamental de la explotación al tiempo que se presta al concepto mucha más precisión teórica y poder analítico.

Comparto con Sørensen el propósito de reconstruir un concepto de clase centrado en la explotación[2]. Y, al igual que Sørensen, creo que puede elaborarse un concepto riguroso de explotación sin necesidad de la teoría del valor-trabajo. También sostengo que hay un lazo estrecho entre el concepto de renta económica y diversas formas de explotación. Discrepo, sin embargo, de la idea de que se pueda definir con provecho la explotación simplemente como procesos que generan rentas o de que un análisis de clases construido sobre estos fundamentos sea satisfactorio. El objetivo de este capítulo es indagar por qué creo que el concepto de renta no proporciona una «base más sólida» para el análisis de clases.

En la sección siguiente resumo las ideas centrales de la propuesta de Sørensen. Al resumen sigue una explicación de una conceptualización alternativa de la explotación donde se considera que esta no reside solamente en ventajas generadas por las rentas sino en ventajas que suponen la apropiación del producto del trabajo de los explotados por parte de los expropiadores. El capítulo se cierra con un examen de la compleja relación entre la renta y la explotación.

de clase que se construyen en torno a las condiciones materiales de vida como tales y aquellos que se construyen en torno a *la oportunidad para alcanzar* tales condiciones materiales (o lo que a veces se llama «oportunidades vitales»). Dentro del concepto de clase a partir de la explotación distinguiremos entre conceptos de clase que se construyen en torno a los intereses antagonistas por encima de las ventajas materiales como tales y conceptos que subrayan la importancia de la *interdependencia activa* de las clases. Este capítulo versa, en primer término, acerca de esta distinción dentro de la familia de los conceptos de clase centrados en la explotación.

[2] Erik Olin Wright, *Class, Crisis and the State,* Londres, Verso 1978; *Classes,* Londres, Verso, 1985 [eds. cast. en Siglo XXI de España: *Clase, crisis y Estado,* 1983; *Clases,* 1994, reimp. 2015]; *The Debate on Classes,* Londres, Verso, 1989; *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis,* Cambridge, Cambridge University Press, 1997.

El modelo de Sørensen de la explotación basada en la renta

Sørensen comienza respaldando lo que cabe llamar el significado profundo de la explotación en Marx: «La explotación, para Marx y el autor, significa que hay una conexión causal entre la ventaja y la desventaja de dos clases. Esta conexión causal crea antagonismos de intereses latentes que, cuando entran en juego como resultado del desarrollo de la conciencia de clase, crea un conflicto de clases»[3]. El meollo de esta definición es la idea de *intereses antagonistas:* «Se dice que hay intereses antagonistas cuando la ganancia de un actor o grupo de actores excluye a otros de obtener el mismo beneficio»[4]. En un concepto de clase centrado en la explotación, por tanto, se ven las relaciones de clase como algo estructurado por procesos de explotación que son causa de intereses antagonistas.

El problema central, pues, es averiguar qué propiedades de las relaciones sociales, de hecho, generan tales intereses antagónicos. Sørensen sostiene, en mi opinión de modo correcto, que la estrategia marxista tradicional de basar esta explicación en la teoría del valor-trabajo es insatisfactoria. A su vez propone una alternativa simple y directa al identificar la explotación con las rentas económicas. La propiedad de activos de varios tipos es una fuente de ingresos de la gente –beneficios de la propiedad de los activos– cuando esos activos se despliegan en la producción o se intercambian en el mercado. El «valor» de un activo para una persona se define mediante la totalidad de beneficios que obtiene de él durante el periodo en el que lo posee. Aquí podemos definir un factor contrafáctico especial: los beneficios del activo en condiciones de «competencia perfecta». Cualquier beneficio por encima de este nivel contrafáctico es una renta: «La diferencia entre el precio real y el competitivo es lo que se llama una *renta económica* [...]. Las rentas son pagos de activos que superan el precio competitivo o el precio necesario para cubrir los costes y también superan lo que se precisa para poner el activo en funcionamiento»[5].

La competición perfecta es una condición muy exigente. Presupone una *información perfecta* y una completa *ausencia de cualesquiera relaciones de poder* entre los actores en el mercado. Los economistas están acostumbrados a incluir las condiciones de poder en los debates sobre los mercados competitivos. De aquí viene el contraste entre los mercados competitivos y los mo-

[3] A. Sørensen, «Toward a Sounder Basis for Class Analysis», cit., p. 1524.
[4] *Ibid.*
[5] *Ibid.*, p. 1536.

nopolistas. Generalmente se presta mucha menos atención a las condiciones de información. Si los actores, en un sistema de intercambio y producción, tienen información incompleta, los contratos no pueden cumplirse sin costes, dado que hay que asignar recursos a vigilar su cumplimiento. En general, en estas situaciones los precios reales en las relaciones de intercambio se desviarán de los precios que se establecerían en condiciones de información perfecta, con lo que se generarán rentas asociadas con los costes de transacción.

Con esta definición económica normal de las rentas a mano, Sørensen propone definir la explotación en función de la renta: «Propongo [...] restringir el concepto de explotación a la desigualdad generada por la propiedad o posesión de *activos que producen rentas*. Estos activos o recursos crean desigualdades en las que la ventaja para el propietario se consigue a expensas de los no propietarios. Esos no propietarios estarían mejor si el activo que produce la renta se redistribuyera o eliminara»[6]. Así, la *clase explotadora* se define como «situaciones estructurales que proporcionan derechos a activos que producen rentas»[7].

Esta definición de la clase explotadora permite llegar a algunas conclusiones sorprendentes que contradicen, por entero, las intuiciones convencionales de la mayoría de los analistas de clases:

1. Las relaciones capitalistas de producción no generan clases por sí mismas. «En los mercados perfectamente competitivos, sin costes de transacción, no hay ventajas permanentes o ganancias por encima del mercado que puedan obtenerse a expensas de otro. De este modo, la situación de clase es irrelevante»[8]. Estrictamente hablando, dentro del marco de Sørensen, este enunciado aún debiera ser más contundente: no es simplemente que la situación de clase sea irrelevante; no habrá situaciones de clase en absoluto. Una economía capitalista de mercado con competencia perfecta sería una sociedad sin clases.
2. Cuando los sindicatos de trabajadores negocian «salarios de solidaridad» en los que se reducen los diferenciales de retribuciones a partir del aumento de los salarios de los trabajadores no cualificados, estos trabajadores se convierten en una clase explotadora: «El principal efecto de los sindicatos es reducir la desigualdad salarial. Los sindicatos son especialmente efectivos a la hora de reducir distancia entre los salarios de los trabajadores más productivos y los que lo son menos. Los sindicatos pueden procurar rentas sustanciales a los trabajadores menos calificados o menos productivos en general»[9].
3. La existencia de un elevado salario mínimo aumenta la explotación en la sociedad y hace que los trabajadores que ganan más o menos el salario mínimo se conviertan en una clase explotadora. Un Estado del bienestar fuerte también hace aumentar la explotación. Quienes se benefician del bienestar son una clase explotadora.
4. Aunque parte del aumento de la desigualdad en los dos últimos decenios en muchas sociedades capitalistas puede reflejar una redistribución de rentas de una categoría de actores a otra (en especial, cuando los capitalistas consiguen capturar una proporción mayor de lo que Sørensen llama «rentas compuestas»), en la mayoría de los casos este aumento de la desigualdad refleja una disminución de las rentas: «El aumento de la desigualdad se debe, en gran medida, a un incremento de los salarios y retribuciones del personal mejor pagado y el estancamiento o el descenso de otros. El estancamiento y el descenso proceden de la destrucción de rentas»[10]. Esto implica menos explotación en el sistema en los mercados de trabajo neoliberales y desregulados y, por lo tanto, un avance hacia una sociedad sin clases.

Sørensen reconoce que estas conclusiones son irracionales. Responde afirmando que, en las sociedades capitalistas, la reducción de la explotación puede ser un mal asunto para mucha gente ordinaria. «Nada», escribe, «garantiza que los mercados eficientes de trabajo den lugar a vidas buenas. En la sociedad moderna se necesitan rentas para proporcionar medios de vida decentes para la parte más pobre de la población. Estas rentas son las que proporciona el Estado bajo la forma de subsidios salariales y otros beneficios del bienestar»[11]. Resulta irónico, por tanto, que la eliminación de las clases y la explotación aumenten la miseria humana y, por tanto, una sociedad capitalista humana es aquella que alimenta ciertos tipos de intereses antagónicos de clases, especialmente al fortalecer formas de explotación sancionadas por el Estado.

---

[6] *Ibid.*, p. 1532.
[7] *Ibid.*, p. 1525.
[8] *Ibid.*, pp. 1527-1528.
[9] *Ibid.*, p. 1550.
[10] *Ibid.*, p. 1552.
[11] *Ibid.*, p. 1553.

No hay nada intrínsecamente malo en estas reclamaciones audaces, provocativas, irracionales. Desde luego, la marca de la mejor sociología es el descubrimiento de propiedades de las relaciones sociales que contradicen el saber convencional y, de este modo, contrarrestan la definición de la sociología como «la penosa elaboración de lo obvio». No obstante, cuando se hacen enunciados tan llamativamente irracionales, pudiera ser que hubiera problemas y faltaran elementos en la propuesta teórica. Tal es el caso, sostengo, con la simple igualación entre la explotación y las rentas.

Una definición alternativa de explotación

La definición de explotación que voy a elaborar comparte mucho con la propuesta por Sørensen. Al igual que él, sostengo que la explotación genera intereses antagónicos en los que el bienestar material de los explotadores depende causalmente de los perjuicios a los intereses materiales de los explotados. Igualmente creo que esta dependencia causal se debe a las formas de propiedad y control de los activos productivos de diversos tipos. Y, al igual que Sørensen, entiendo que definir las clases en función de la explotación antes que de las simples condiciones materiales de la vida proporciona la mejor base conceptual para relacionar la explicación de la desigualdad material con la del conflicto social. Diferimos, sin embargo, en dos aspectos: en primer lugar, no creo que el concepto de rentas dé cuenta por entero de los mecanismos explicativos de la explotación y, en segundo lugar, creo que el capitalismo genera clases antagónicas incluso en las imaginarias condiciones de la competencia perfecta. El primero de estos aspectos obliga a examinar las formas en que la explotación requiere la apropiación de «producto del trabajo» antes que una simple «ventaja»; el segundo implica mostrar cómo las relaciones capitalistas de propiedad generan antagonismos incluso en mercados perfectamente competitivos.

La explotación y la apropiación del producto del trabajo

En mi definición del concepto, se da la explotación cuando se cumplen tres requisitos[12]:

[12] Para una exposición más amplia, *vid.* E. O. Wright, *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis,* cit., pp. 9-19.

1. *El principio del bienestar de la interdependencia inversa.* El bienestar material de los explotadores depende causalmente de la disminución del bienestar material de los explotados[13].
2. *El principio de exclusión.* Esta interdependencia inversa del bienestar de los explotadores y los explotados depende de la exclusión de los explotados del acceso a determinados recursos productivos.
3. *El principio de apropiación.* La exclusión genera ventajas materiales a los explotadores porque les permite apropiarse del producto del trabajo de los explotados.

La explotación, por lo tanto, es el diagnóstico del proceso por el que ciertas desigualdades en ingresos se generan mediante desigualdades en derechos y poderes sobre recursos productivos: las desigualdades se dan, al menos en parte, mediante las formas en que, gracias a sus derechos y poderes sobre los recursos, los explotadores pueden apropiarse del producto del trabajo de los explotados[14]. Si se dan los dos primeros principios pero no el tercero, puede existir lo que cabe llamar *opresión económica no explotadora,* pero no explotación. La diferencia esencial es que, en la opresión económica no explotadora, la categoría social beneficiada *no necesita en sí misma* a la categoría excluida. Aunque el bienestar de los favorecidos depende del principio de

[13] Suele observarse, a menudo, que en una economía de mercado ambas partes en un intercambio obtienen ganancias en relación con su situación antes de realizar el intercambio. Esto es válido para los intercambios de materias primas en el mercado ordinario y también para el intercambio de empleo: tanto los trabajadores como los capitalistas se benefician cuando se da un intercambio del producto del trabajo por salario. Aun dándose estos beneficios mutuos, puede ser el caso de que el volumen de los beneficios del intercambio que corresponde a una parte lo sea a expensas de la otra. Como se ha dicho con frecuencia (parafraseando a la economista británica Joan Robinson), «sólo hay algo peor que ser explotado por un capitalista y es no ser explotado por un capitalista». Esta cuestión general es válida para la concepción de Sørensen de la explotación como rentas, así como para la que aquí se defiende: en situaciones en las que los capitalistas obtienen rentas monopolistas en el mercado, también se da que haya beneficios mutuos del intercambio entre gente que compra los productos a precios monopolistas.

[14] La «apropiación del producto del trabajo» puede adoptar muchas formas. La más típica es la apropiación de los productos del trabajo, pero también puede incluir una apropiación directa de servicios del trabajo. El enunciado de que hay apropiación del producto del trabajo no depende de la tesis de la teoría del valor-trabajo de que el valor del que se apropian los capitalistas se determina por la cantidad de trabajo que contienen esos productos. Lo que se sostiene es que, cuando los capitalistas se apropian de productos, se apropian de la fuerza de trabajo de la gente que hace esos productos.

exclusión, no existe una interdependencia ordinaria de sus actividades y las de los desfavorecidos. En el caso de la explotación, los explotadores necesitan activamente a los explotados: los explotadores dependen de la fuerza de trabajo de los explotados para su propio beneficio.

Sørensen rechaza explícitamente este tercer criterio y, de tal forma, rechaza la distinción propuesta entre la opresión explotadora y no explotadora. Escribe nuestro autor:

> Wright (1997) propone una definición próxima de explotación, aunque no se formula en función del concepto de renta. Además del vínculo causal entre las ventajas y las desventajas de clases, Wright requiere, para que haya explotación, que la clase beneficiada dependa de los frutos del trabajo de la perjudicada. Así, cuando los colonos europeos desplazaron a los nativos americanos, no incurrieron en explotación al obtener un beneficio a costa de ellos sino en «opresión económica no explotadora» (Wright, 1997, p. 11). Los colonos europeos crearon claramente intereses antagónicos que produjeron el conflicto, por lo que no está claro qué se añada con el requisito de la transferencia de los frutos de la fuerza de trabajo[15].

Una forma de ver «lo que no está claro qué se añada con el requisito de la transferencia de los frutos de la fuerza de trabajo» es comparar las situaciones históricas en las que se da la explotación con aquellas caracterizadas por la opresión no explotadora. Considérese la diferencia en el trato que dieron los colonos europeos a las poblaciones indígenas de Norteamérica y el África meridional. En ambos casos se cumplen los dos primeros criterios, pues, en ambos, hay una relación causal entre las ventajas y las desventajas materiales de los colonos y las poblaciones indígenas y, en ambos, esta relación causal se debe a la exclusión de la población indígena de un recurso productivo esencial: la tierra. Sin embargo, en el África meridional también se daba el tercer principio: los colonos se apropiaban del fruto del trabajo de la población indígena, en primer término como trabajadores agrícolas y luego como mineros, mientras que en Norteamérica no hubo apropiación de la fuerza de trabajo de la población indígena.

¿Tiene esto mucha importancia? Quizá no, si todo lo que nos preocupa es la mera presencia o ausencia de «intereses antagónicos» porque, en ambos

[15] A. Sørensen, «Toward a Sounder Basis for Class Analysis», cit., p. 1541, n. 21.

casos, seguramente haya un antagonismo profundo. Pero la dinámica del antagonismo es fundamentalmente diferente en los dos casos: en América del Norte, al no necesitar los colonos a los nativos americanos, pudieron adoptar una estrategia de genocidio como respuesta a los conflictos generados por la exclusión de la población indígena del acceso a la tierra. Hay una expresión popular aborrecible en la cultura de Estados Unidos que refleja la calidad de ese antagonismo: «El único indio bueno es el indio muerto». No hay una expresión comparable en los casos de trabajadores, esclavos u otras clases explotadas. Cabe decir que «el único esclavo bueno es el esclavo dócil» o «el único buen trabajador es el trabajador obediente», pero carecería de sentido decir que «el único buen trabajador es el trabajador muerto» o «el único esclavo bueno es el esclavo muerto». ¿Por qué? Porque la prosperidad de los propietarios de esclavos y de los capitalistas depende de la cantidad de trabajo que hacen aquellos a quienes explotan. La definición de explotación de Sørensen no distingue entre lo que llamo opresión explotadora y no explotadora y, por lo tanto, no capta este sentido fuerte en el que los *explotadores dependen de los explotados y los necesitan.*

La profunda interdependencia hace que la explotación sea una forma de relación social explosiva por dos razones: en la primera, la explotación constituye una relación social que enfrenta, en primer lugar, los intereses de un grupo contra otro e implica sus interacciones habituales; la segunda confiere al grupo explotado una forma real de poder con la que desafía los intereses de los explotadores. Se trata de un aspecto importante. La explotación depende de la apropiación del producto del trabajo. Dado que los seres humanos son agentes conscientes, no robots, siempre conservan niveles significativos de control real sobre su esfuerzo en el trabajo. La extracción del producto del trabajo en relaciones de explotación es siempre, en mayor o menor medida, problemática y precaria y precisa de mecanismos institucionales activos para su reproducción[16]. Estos mecanismos pueden ser muy caros para los explotadores bajo las

[16] La idea de que, a causa de la interdependencia antagónica generada por la explotación, las relaciones de clases *precisan* mecanismos institucionales activos para su reproducción es el meollo de la tradición marxista del análisis de clases. Esta idea proporciona la base para el intento de construir una teoría endógena de la ideología y el Estado, bien bajo la forma fuerte de la teoría de la base/superestructura del materialismo histórico clásico, bien bajo las formas más débiles del neomarxismo contemporáneo. La teoría predice que, si las relaciones de clases han de reproducirse regularmente, aparecerán formas de ideología que enmascaren la explotación y también formas de Estado que obstaculicen la lucha contra esas relaciones de clases.

formas de costes de supervisión, vigilancia, sanciones, etc. La capacidad de imponer estos costes constituye una forma de poder entre los explotados.

Nuestra primera conclusión, por lo tanto, es que el concepto de explotación basado únicamente en la noción de renta no capta las formas en las que los explotadores son favorecidos no solamente a causa de las desventajas de los explotadores, sino porque son dependientes de los explotadores. Esta dependencia es el rasgo central de las relaciones de clases.

Clase, explotación y «competencia perfecta»

En el concepto de Sørensen de clase y explotación centrado en la renta, una economía capitalista de mercado con competencia perfecta (que también requerirá información perfecta) sería una sociedad sin clases, dado que todos los rendimientos de los activos serían exactamente iguales a sus costes de producción[17]. En consecuencia, no habría rentas y tampoco explotación o clases.

Las concepciones tradicionales del marxismo sobre las clases y la explotación son totalmente opuestas a este diagnóstico. En el marco de la teoría del valor-trabajo, era fácil demostrar que los trabajadores estaban explotados incluso en condiciones de competencia perfecta. ¿Qué sucede si abandonamos la medida del valor-trabajo?

Examinemos los tres criterios de la explotación mencionados más arriba en una economía capitalista con competencia perfecta en la que sólo hay dos tipos de actores económicos: los capitalistas, que son propietarios de los medios de producción –y, de esta manera, tienen el poder eficaz de excluir a los otros del acceso a esos activos– y los trabajadores que sólo poseen su fuerza de trabajo. Todavía no llamaremos «clases» a estos grupos porque primeramente necesitamos ver si se cumplen los tres criterios de la explotación. Para simplificar, supongamos que los capitalistas son puros *rentistas:* invierten su capital en la producción y reciben una parte del rendimiento de esos activos

[17] El concepto de «costes de producción» en este contexto incluye cosas como los «costes de aplazar el consumo actual para conseguir un mayor consumo en el futuro». Así, en un mercado perfectamente competitivo con información perfecta, el tipo de interés de los créditos y la tasa de beneficio de las inversiones son ambos simplemente el necesario rendimiento de los activos de que se trate precisos para compensar con exactitud a los propietarios de dichos activos por los «costes» del consumo no realizado. (Se dan otras complicaciones en relación con los riesgos, pero la idea básica es la misma.)

de capital, pero ellos no trabajan (en este caso sencillo los ejecutivos son un tipo de trabajadores). En este supuesto, ¿se cumplen los principios del bienestar de la interdependencia inversa y el de exclusión? ¿Depende el bienestar material de los capitalistas de modo causal de la exclusión de los trabajadores del acceso a los activos de capital? La prueba aquí consistiría en saber si, en el caso de que los derechos de propiedad se redistribuyeran de forma que los trabajadores ya no estuvieran «excluidos» del capital, los trabajadores estarían mejor y los capitalistas peor o no[18]. Parece difícil negar que esta sea la situación: en el primer momento los capitalistas pueden elegir entre consumir su capital o invertirlo, así como entre trabajar por una retribución o no. Los trabajadores sólo tienen la segunda opción. Ciertamente, pueden tomar capital a préstamo (y, en un mundo de información perfecta, no necesitarían apoyos para hacerlo, ya que no habría costes de transacción, costes de vigilancia ni posibilidad de oportunismo), pero los trabajadores seguirían estando mejor siendo propietarios del capital que tomándolo a préstamo.

En su análisis de la explotación basada en la renta, Sørensen argumenta que, allí donde hay activos que producen rentas, «los no propietarios estarían mejor si el activo que produce rentas se redistribuyera o se eliminara»[19]. Lo que acabamos de observar es que, donde los activos de capital son propiedad privada y se distribuyen de modo desigual –especialmente en donde un grupo de actores carece de activos de capital y otro grupo tiene los suficientes para no verse obligado a trabajar–, incluso aunque esos activos no generen rentas, es cierto que «los no propietarios estarían mejor si el activo que produce ingresos se redistribuyera»[20].

[18] Esta es la prueba que John Roemer propone para evaluar la existencia de lo que llama explotación capitalista (J. E. Roemer, *A General Theory of Exploitation and Class,* Cambridge, Cambridge University Press, 1982 [ed. cast.: *Teoría general de la explotación y de las clases,* Madrid, Siglo XXI, 1989]): ¿estarían los trabajadores mejor y los capitalistas peor si los trabajadores dejaran el «juego» del capitalismo con su parte de capital por cabeza? Su respuesta es que, en general, estarían mejor, lo cual demuestra que, dentro del capitalismo mismo, se da bienestar de los capitalistas a expensas de los trabajadores.

[19] A. Sørensen, «Toward a Sounder Basis for Class Analysis», cit., p. 1532.

[20] Debe observarse que, aunque tuviéramos un mercado competitivo en todos los aspectos excepto en la condición de la información perfecta, la propiedad del capital seguiría generando rentas en el sentido de Sørensen. Esto es, como han señalado Stiglitz y Weiss, y Bowles y Gintis, en condiciones de información imperfecta, los tipos de interés en los mercados de créditos serán inferiores a la «tasa de compensación del mercado» (lo cual supone que el crédito está racionado en lugar de adjudicarse estrictamente sobre la base del precio) (Joseph E.

¿Qué sucede con el tercer criterio de la explotación, el principio de apropiación? ¿Tiene sentido afirmar que, en un sistema de competencia perfecta con información perfecta y precios de equilibrio, los capitalistas rentistas se apropian del «producto del trabajo» de los trabajadores? Como Sørensen señala con razón, en este sistema imaginario en equilibrio, los trabajadores que aportaran mayor esfuerzo de trabajo recibirían mayor retribución, mientras que quienes esquivaran el trabajo recibirían menor paga y (de acuerdo con el razonamiento marginalista habitual) la cantidad que recibirían por su nivel de esfuerzo reflejaría exactamente el precio del producto de su trabajo. Este es el tipo de razonamiento que ha llevado siempre a los economistas neoclásicos a negar la existencia de la explotación en el capitalismo.

Sin embargo, incluso en esas condiciones es cierto que 1) el único esfuerzo de trabajo que se realiza en el sistema es el de los trabajadores; 2) los capitalistas se apropian de ese producto y, por lo tanto, se apropian de los «frutos del trabajo de los trabajadores»[21]; 3) para cualquier nivel dado de salarios, los capitalistas están interesados en conseguir que los trabajadores hagan un esfuerzo de trabajo mayor de lo que harían espontáneamente; 4) si los trabajadores poseyeran sus propios medios de producción, sería más difícil para los capitalistas conseguir que los trabajadores trabajaran más por un determinado nivel de salario. En una economía capitalista puramente competitiva, por tanto, continuarán existiendo intereses antagónicos sobre la cantidad de esfuerzo de trabajo y la apropiación de su producto.

Stiglitz y Andrew Weiss, «Credit Rationing in Markets with Imperfect Information», *American Economic Review* 71 [1981], pp. 393-410, y Samuel Bowles y Herbert Gintis, «Contested Exchange: New Microfoundations for the Political Economy of Capitalism», *Politics & Society* 18, 2 [junio de 1990], pp. 165-222). Esto supone que los beneficios generados mediante el uso de ese crédito tendrán un elemento componente de renta funcionalmente equivalente a la renta de empleo en mercados laborales no compensados. Los capitalistas que arriesgan su propio capital en la producción también reciben esta renta. La información imperfecta es la condición universal en los mercados de crédito, razón por la cual los beneficios tendrán siempre un elemento componente de renta. Incluso en el marco de Sørensen, la mera propiedad del capital generará antagonismos de intereses basados en la renta.

[21] Este enunciado no depende del más amplio de que el entero valor de lo que los capitalistas se apropian es una función de la cantidad de trabajo incorporado en esa producción. Cohen proporciona una defensa detallada del punto de vista de que la apropiación de los frutos del esfuerzo de trabajo como tal constituye explotación (G. A. Cohen, «The Labour Theory of Value and the Concept of Exploitation», en Cohen, *History, Labour and Freedom,* Oxford, Clarendon Press, 1988, pp. 209-238).

Clase, explotación y rentas

Si se aceptan los razonamientos anteriores, la simple igualación de la explotación con las rentas económicas es una base insatisfactoria para el análisis de clases. Esto no significa, sin embargo, que el concepto de renta económica sea irrelevante para el análisis de clases, sino que tiene una relación más compleja con el problema de la explotación. Examinemos dos ejemplos específicos: las rentas del empleo derivadas de los costes de transacción en el contrato de empleo y las rentas de solidaridad generadas por el poder sindical.

En el análisis de Sørensen, las rentas de empleo que reciben los trabajadores a causa de los costes de transacción en la relación de empleo cuentan como una forma de explotación, con lo que convierten a estos trabajadores en una clase de explotadores. En el análisis que proponemos aquí, en general, las rentas de empleo constituyen una de las formas por las que los trabajadores pueden mitigar su propia explotación.

Este es el argumento esencial: allí en donde hay información imperfecta –lo cual es la condición habitual de los contratos de trabajo–, los capitalistas están dispuestos habitualmente a pagar rentas de empleo a los trabajadores con el fin de extraer de ellos el esfuerzo de trabajo que precisan. El mecanismo que actúa aquí ha sido cuidadosamente estudiado por Bowles y Gintis, como continuación de un trabajo anterior sobre eficiencia de los salarios de Ackerloff y Yellen y otros[22]. Debido a la información imperfecta en el mercado y el proceso del trabajo, los capitalistas se ven obligados a emplear recursos en dar eficacia al contrato de trabajo (mediante la supervisión, la vigilancia, etc.) para evitar el incumplimiento. Detectar a trabajadores que incumplen sólo es útil para los capitalistas si a los trabajadores les importa que los castiguen, especialmente con la pérdida de empleo. La eficacia de la amenaza del despido en el caso de incumplimiento aumenta a medida que aumenta el coste de la pérdida de empleo para los trabajadores. El hecho de pagar a los trabajadores una renta de empleo –un salario muy por encima del que les corresponde– aumenta el coste de la pérdida de empleo y, por tanto, la fuerza de las amenazas del empleador. En consecuencia, los costes para los empleadores de conseguir producto del trabajo consisten en dos partes: los costes de detectar a los trabajadores incumplidores (costes de vigilancia) y los costes

---

[22] George Ackerloff y Janet Yellen, *Efficiency Wage Models of the Labour Market,* Nueva York, Cambridge University Press, 1986.

de conseguir que la pérdida del empleo sea onerosa (rentas de empleo)[23]. Por lo tanto, la «renta de empleo» es una adición salarial que obtienen los trabajadores debido a su capacidad para resistirse a los intentos de los capitalistas de extraer el esfuerzo del trabajo. En condiciones de información perfecta (y, por lo tanto, conseguida sin coste), la capacidad de los capitalistas de apropiarse del esfuerzo aumenta cuando los trabajadores pierden la capacidad de resistirse. Antes que ver las rentas de empleo como una forma de explotación de los trabajadores, es mucho más apropiado verlas como el resultado de la resistencia de los trabajadores frente a la explotación.

Como segundo ejemplo de la relación de las rentas y la explotación con la clase, considérese la función de los sindicatos a la hora de reducir las diferencias salariales entre los empleados no ejecutivos. Según la provocativa caracterización de este fenómeno en Sørensen, los trabajadores escasamente cualificados –los principales beneficiarios del salario de solidaridad– son una clase explotadora. Desde el punto de vista del concepto de explotación basado en la fórmula de la apropiación del esfuerzo de trabajo, habría que preguntar: «¿A quién explotan estos trabajadores escasamente cualificados?»[24]. En principio, hay tres candidatos: los trabajadores de baja cualificación en paro, los trabajadores cualificados y los capitalistas.

Sin duda puede argumentarse que los trabajadores desempleados son partes potencialmente perjudicadas por los salarios de solidaridad. Si se aumentan los salarios de los trabajadores menos pagados, es probable que los empleadores contraten a menos trabajadores con baja cualificación de lo que harían en los mercados laborales desregulados. Los salarios de solidaridad –como los salarios mínimos, las protecciones de seguridad en los empleos y otros acuerdos institucionales– crean rigideces en el mercado que favorecen a quienes están dentro y perjudican a quienes están fuera. Pero ¿autoriza esto a sostener que los trabajadores empleados con escasa cualificación que perciben salarios de solidaridad «explotan» a los desempleados? De acuerdo con la definición de explotación que aquí se maneja, no. La cuestión clave es la siguiente: si los desempleados simplemente desaparecieran –si emigraran a otro país, por ejemplo–, ¿aumentaría o disminuiría el bienestar material de los trabajadores empleados de baja cualificación? En todo caso, si el «ejército de reserva de los desempleados» disminuyera, el bienestar de los trabajadores escasamente cualificados aumentaría. Los trabajadores desempleados en esta situación pueden encontrarse sometidos a una forma de opresión no explotadora si se les niega acceso a los empleos, pero no están explotados.

¿Qué sucede con los trabajadores cualificados? Ciertamente, en las condiciones de salarios de solidaridad, los salarios de los trabajadores cualificados son inferiores a lo que serían si no hubiera reducciones de las diferencias salariales debidas a la acción sindical, al menos estadísticamente. Hay dos razones por las que sigue careciendo de sentido decir que los trabajadores no cualificados explotan a los cualificados en este contexto. En primer lugar, uno de los motivos de que haya salarios de solidaridad es la creencia de que aumentan la solidaridad general de clase y así cambian las relaciones de poder entre los trabajadores y los capitalistas en favor de los trabajadores. A largo plazo esta solidaridad beneficia los intereses materiales de los trabajadores cualificados y los no cualificados. En segundo lugar, si, en ausencia de salario de solidaridad, los trabajadores cualificados fueran receptores de rentas generadas en los sindicatos, lo que en realidad haría el salario de solidaridad es sencillamente reducir las rentas que corresponden a los trabajadores cualificados y distribuir algunas de ellas a los trabajadores no cualificados. Incluso si uno considera que las rentas son, por sí mismas, una forma de explotación, ello no constituiría una forma de explotación *de* los trabajadores cualificados *por* los no cualificados, sino, en primer lugar, de los agentes económicos que pagan la renta de los trabajadores cualificados.

Si los salarios de solidaridad sólo se consideran como una redistribución de rentas de los trabajadores cualificados a los no cualificados, podría entenderse que los no cualificados están explotando a los capitalistas desde el momento en que, después de todo, los capitalistas pagan los salarios y, por lo tanto, las rentas. Pero, siempre de acuerdo con la definición de explotación que aquí se sigue, los capitalistas son los explotadores de los trabajadores porque se apropian del producto de su trabajo. El elemento componente de renta del salario de solidaridad –al igual que el plus más general de las rentas

[23] Como subrayan Bowles y Gintis en su análisis del «intercambio discutido», la relación entre estos dos costes puede verse como una «función de la extracción del trabajo» dentro del proceso productivo. Los empleadores pueden aumentar la extracción de producto del trabajo adjudicando más recursos a la vigilancia (aumentando así la probabilidad de detectar incumplimientos) o aumentando las rentas de empleo. Los empleadores, por lo tanto, actúan en un equilibrio estratégico entre estos dos costes.

[24] Debe observarse que, a lo largo de todo el ensayo de Sørensen, hay muy escasa consideración acerca de *quién* es explotado. La idea en general es que, para cada categoría dada de agentes que reciben rentas de uno u otro tipo, el explotado es el resto de la categoría.

de empleo– debiera considerarse, en principio, como una mitigación de la explotación capitalista antes que como una explotación en sí misma.

Estos ejemplos muestran que, una vez que se añade la apropiación del producto del trabajo como un criterio del concepto de explotación, las relaciones entre clases, explotación y rentas se vuelven mucho más complejas. En algunos casos las rentas pueden ser una forma directa de explotación. La renta que el terrateniente obliga a pagar al aparcero constituye una apropiación directa del producto del trabajo del agricultor, por ejemplo. En otros casos la adquisición de rentas debe entenderse mejor como una forma de mitigar la explotación. Por esta razón vengo sosteniendo que, en general, debe considerarse que los empleados que perciben varias formas de rentas como parte de su salario ocupan «lugares privilegiados de apropiación dentro de relaciones de explotación»[25]. En consecuencia, el concepto de renta económica puede cumplir una función útil en la teoría de las clases y la explotación al clarificar la serie de mecanismos mediante los cuales aumenta o se reduce la explotación pero no al reducir el concepto de explotación simplemente a las ventajas que recaen sobre los propietarios de activos en condiciones de competencia e información imperfectas.

[25] E. O. Wright, *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis,* cit., p. 22. Esta formulación implica un cambio en relación con mi trabajo anterior, *Classes*, sobre las clases y la explotación y en el cual consideraba que las rentas de cualificación y de fidelidad (rentas que recaen especialmente sobre los ejecutivos a causa de su control sobre los aparatos organizativos) son formas distintivas de explotación. Para una consideración sobre este cambio de criterio, *vid.* E. O. Wright, *The Debate on Classes,* cit., pp. 331-340.

V Dos marcos de análisis de clases de Michael Mann

Este capítulo trata de los principios centrales que subyacen en el concepto de clase en la extraordinaria obra de Michael Mann *The Sources of Social Power*[1]. Mi tesis central es que hay una discrepancia entre la consideración programática general de las clases en que Mann establece la lógica de su marco teórico y algunos de los análisis empíricos en los que investiga, en concreto, ciertos problemas específicos del análisis de clases. En su exposición programática general, Mann adopta un punto de vista muy restrictivo de la importancia explicativa de las clases ya que ve a estas casi exclusivamente como *actores colectivos organizados* en torno a recursos económicos de poder. En su fórmula, las clases tienen sólo interés sociológico en la medida en que se constituyen como actores colectivos. Por otro lado, en los análisis empíricos concretos, suele desarrollar el concepto de clase en función de las formas en que la ubicación de los individuos dentro de las organizaciones laborales y de mercado configuran sus intereses, experiencias y capacidades individuales. En este enunciado, la clase parece más un concepto estructural que identifica un conjunto de causas que opera sobre las vidas de los individuos. Aunque estas dos conceptualizaciones de la importancia explicativa de la clase no

[1] Michael Mann, *Las fuentes del poder social,* vol. I, *Una historia del poder desde los comienzos hasta 1760 d.C.,* Madrid, Alianza, 1991; vol. II, *El desarrollo de las clases y los Estados nacionales, 1760-1914,* Madrid, Alianza, 1997 (ambos, con traducción de Fernando Santos Fontenla); vol. 3 (aún inédito en castellano), *The Sources of Social Power. Global Empires and Revolution, 1890-1945,* Cambridge, Cambridge University Press, 2012.

son inherentemente incompatibles, Mann no proporciona un razonamiento teórico capaz de integrarlas.

En lo que sigue a continuación, en primer lugar trazo el mapa de lo que cabe llamar las materias primas de los enfoques alternativos del análisis de clases[2]. Esto dotará de carácter específico a las estrategias del trabajo de Mann. En la sección segunda estudio el marco general de análisis sociológico de Mann, que él llama «materialismo de organización». En la tercera sección se establece el contorno de los enunciados programáticos generales de Mann acerca de las clases en tanto que, en la parte cuarta, considera su detallado estudio de la clase media en el siglo XIX. La quinta parte concluye con algunos comentarios generales sobre los múltiples niveles del análisis de clases.

1. La materia prima de los enfoques alternativos del análisis de clases

De un modo u otro, la mayoría de los enfoques teóricos del análisis de clases incorporan tres conjuntos de conceptos interrelacionados: *relaciones de clase, localización de clase y estructura de clase; estructuración y formación de clases, y actores colectivos de clase*[3]. Estos tres conjuntos constituyen conceptos «realistas», en la medida en que intentan identificar procesos causales reales y sus efectos. Aunque, en principio, no haya necesidad de elegir, en la práctica, los análisis de clases tienden a centrar su trabajo en uno u otro de ellos.

Relaciones de clase, situaciones de clase, estructuras de clase

Entre los teóricos sociales que insisten en la importancia de un concepto estructural de clase, se da un intenso debate acerca de cómo definir mejor las relaciones de clase. Algo de ello se ha revisado ya en el capítulo I. Los webe-

[2] Empleo la expresión «análisis de clases» de un modo inclusivo que comprende tanto el estudio de los fenómenos de clase como tales –relaciones y estructuras de clase, formación y lucha de clases– como el estudio de los efectos de los fenómenos de clase.

[3] No hay consenso entre los analistas de clases acerca de qué etiquetas emplear para esos tres conjuntos conceptuales. A veces se usa la expresión «formación de clase» para incluir tanto la formación de grupos agregados estructuralmente cohesionados y la formación de actores colectivos. A veces, en vez de «localización de clase», se usa «posición de clase» o «situación de clase».

rianos subrayan las relaciones sociales de intercambio en los mercados: las localizaciones de clase –o lo que Weber llamaba «situaciones de clase»– se definen mediante el carácter de los activos que la gente aporta a las relaciones de intercambio. Por lo general, los marxistas definen las relaciones de clase en función de una idea más abarcadora de las relaciones sociales de producción, lo que incluye relaciones de intercambio en el mercado laboral pero también relaciones dentro de la misma producción. John Goldthorpe sostiene que, a la hora de definir las localizaciones de clase, hay que prestar atención no solamente a los activos que los actores incluyen en los intercambios de los mercados laborales, sino también el carácter del contrato de trabajo que resulta de dicho intercambio[4]. Todas estas conceptualizaciones comparten una idea básica: las localizaciones dentro de las relaciones de clase generan efectos sistemáticos de un tipo u otro en las vidas de la gente que las ocupan.

La *localización* de clase es un concepto de micronivel: nos permite identificar un conjunto de procesos causales imbricados en las vidas de las personas individuales. La *estructura* de clase es un concepto más de macronivel. Se define como un conjunto de relaciones de clase dentro de una unidad de análisis relevante. Cabe así hablar de la estructura de clase de una firma, de una ciudad, de un sector económico, de una sociedad; incluso, quizá, del mundo. *Relaciones de clase* es la expresión común para el concepto de micro y de macronivel: las localizaciones de clase se componen de relaciones de clases; las estructuras se componen de conjuntos de relaciones de clases.

Formación y estructuración de clases

Las relaciones de clases y las localizaciones que determinan no definen en sí mismas a un *grupo* social con algún tipo de identidad real o cohesión social. El conjunto de personas que ocupa una localización dentro de las relaciones de clases tienen algo importante en común –esto es, están sometidos a un «elemento componente causal de sus oportunidades vitales», por utilizar la

[4] Goldthorpe distingue entre lo que llama un «contrato de trabajo» en el que los trabajadores intercambian una cantidad concreta de trabajo por un salario y un «contrato de servicio» mediante el que los empleados intercambian la prestación de un servicio por un salario. La mejor exposición de este razonamiento se da en John Goldthorpe, «Social Class and the Differentiation of Employment Contracts», en John Goldthorpe, *On Sociology,* vol. 2, *Illustration and Retrospect,* 1.ª ed., Oxford, Oxford University Press, 2000, pp. 206-229.

conocida expresión de Weber– y esto justifica que se las trate como una *categoría* socialmente relevante, pero no comparten necesariamente una existencia *colectiva* real; no son necesariamente un *grupo social real* con límites sociales reales[5]. Las relaciones y localizaciones de clases pueden tener efectos reales y sistemáticos sobre las vidas de la gente, incluso aunque no se formen estos grupos sociales tan bien limitados, pero es claro que las ramificaciones de las clases son mayores cuando estas se convierten en grupos sociales en este sentido estricto.

Los procesos causales centrales que afectan al grado de esta formación social de clases como grupos –o lo que Anthony Giddens llama el proceso de *estructuración* de clase– incluyen una movilidad de clase inter e intrageneracional, pautas de clase en matrimonios y amistades, el grado de homogeneidad de clase en los barrios, la estratificación de clase en las escuelas, de forma que refuerzan los límites de clase y muchos otros procesos que hacen que los elementos comunes de las situaciones/localizaciones de clase sean importantes para la gente.

Para algunos analistas de clases, el problema decisivo es la formación de clases-como-grupos en este sentido. Pierre Bourdieu considera las «clases» que no están constituidas como grupos reales como «clases sobre el papel», metáfora con la que pretende decir que sólo son categorías nominales inventadas por el analista. Según él, hay que romper con la ilusión intelectualista que nos lleva a considerar la clase teórica, construida por el sociólogo como una clase real, un grupo efectivamente monopolizado[6]. Paul Kingston va incluso más allá al insistir en que, si las clases no se forman en estos grupos limitados, con altos niveles de homogeneidad, las clases no existen. En consecuencia se refiere a Estados Unidos hoy como una «sociedad sin clases»[7]. Jan Pakulski y Malcolm Waters se refieren a estas situaciones como «desigualdad sin clases»[8]. La idea central aquí es que cabe identificar una cantidad indeterminada de atributos como característicos de la «localización» social de una persona, pero no hay razón alguna para conceder especial importancia a ninguno de ellos a menos que cristalicen en «grupos sociales reales». Esta es la única condición que concede realidad en los hipotéticos «procesos causales reales» identificados con las relaciones de clases.

[5] La palabra «grupo» –como tantas otras en la teoría social– está cargada de ambigüedades. La idea clave aquí es la existencia de algún proceso social que forma una frontera real dentro del grupo y que, en consecuencia, separa a los de dentro de los de fuera. Es este proceso de formación de límites el que justifica que se empleen términos como «membrecía» para describir la pertenencia al grupo. Un conjunto de individuos sometidos a un mismo proceso causal constituye una *categoría* de gente en función de esa experiencia, pero no necesariamente un grupo en un sentido estricto. Una «categoría» designa procesos reales en la medida en que los procesos causales que definen lo que es común a una serie de gente dentro de la categoría son reales, pero la categoría sigue siendo un conjunto de gentes aisladas con un rasgo en común hasta que se inicia algún proceso de formación de límites.

[6] Pierre Bourdieu «The Social Space and the Genesis of Groups», *Theory and Society* 14, 6 (noviembre de 1985), p. 723.

Actores de clase

Las clases se forman como grupos sociales relativamente coherentes sin que haya organizaciones colectivas que actúen estratégicamente en nombre de estos grupos. En algunos contextos históricos, estos actores colectivos organizados no existen a causa de la represión; en otros, una multiplicidad de procesos de sentido contrario –de divisiones étnicas, raciales, lingüísticas, nacionales y religiosas, por ejemplo– obstruye la formación de organizaciones de acción colectiva de clase. Y, en todas las situaciones, una miríada de fuerzas seccionales y segmentales, por utilizar la formulación de Michael Mann, tiende a erosionar la formación de organizaciones coherentes muy amplias y de clase. Sin embargo, según algunos teóricos, la importancia explicativa de la clase depende de en qué medida aparecen «actores de poder» con carácter de clase y se enfrentan entre sí en los distintos lugares en los que se producen y transforman las estructuras sociales. El famoso enunciado de Marx de que «la historia es la historia de la lucha de clases» es la forma más extrema de esta idea. En esta concepción la parte fundamental de la explicación de la trayectoria general de la historia humana es la formación de las clases-como-actores-colectivos, cuyas luchas acaban por transformar las estructuras sociales. Pero, incluso cuando se rechaza el ambicioso enunciado acerca de la importancia transhistórica de los actores colectivos de clase, siempre es posible ver la formación de los actores de clase en lucha por el poder como el eje central del análisis de clases.

[7] Paul Kingston, *The Classless Society*, Stanford (California), Stanford University Press, 2000.

[8] Examinamos en profundidad los puntos de vista de Jan Pakulski y Malcolm Waters en el capítulo VII.

2. El enfoque general de análisis de clases de Michael Mann: el materialismo de organización

En lo referente a los tres grupos de conceptos, Mann adopta una posición bastante extrema dentro de la gama de posibles enfoques del análisis de clases. Desde su punto de vista, el análisis de clases debe ocuparse casi exclusivamente de la formación de las clases como actores colectivos de poder. Para entender este punto de vista, se necesita antes considerar brevemente el enfoque general de Mann respecto al estudio de la estructura y el cambio sociales, lo que llama «materialismo de organización»[9]. El materialismo de organización consiste en un menú conceptual para el estudio del poder y de lo que llamaré propuesta fundamental de Mann acerca del poder y la sociedad.

El menú conceptual

El marco de Mann para el estudio del poder comprende dos grupos de conceptos: el primero es una tipología de *fuentes sustantivas de poder social* y la segunda, un inventario de *formas de variación de las organizaciones* que despliegan estas fuentes del poder. La cuatro fuentes del poder social son el poder ideológico, el económico, el militar y el político (de aquí el nombre de Modelo IEMP). Si bien estas son cuatro diferentes fuentes del poder social, Mann insiste en que sus efectos son siempre resultado de formas complejas de interacción o de lo que llama «entrelazamiento»: «Las cuatro fuentes del poder social no son como bolas de billar que siguen una trayectoria y cambian de dirección al chocar entre sí, sino que se "entrelazan"; es decir, sus interacciones alteran recíprocamente sus configuraciones internas y sus trayectorias externas»[10]. Las formas de variación de las organizaciones vinculadas a estas fuentes de poder se expresan como dicotomías: poder colectivo frente a poder distributivo, poder extensivo frente a poder intensivo, poder autoritario frente a poder difuso[11]. En su conjunto, estos conceptos permiten descripciones pormenorizadas de las organizaciones de poder y sus interacciones en momentos históricos.

[9] M. Mann, *Las fuentes del poder social,* vol. 1, cit., p. 62.

[10] M. Mann, *Las fuentes del poder social,* 2, cit., p. 17.

[11] Para las definiciones de estos elementos conceptuales, *vid.* M. Mann, *Las fuentes del poder social,* vol. 2, cit., p. 22.

La tesis fundamental del materialismo de organización de Mann: las organizaciones de poder determinan la estructura y la transformación de la sociedad

Al comienzo del segundo volumen de *Las fuentes del poder social,* Mann escribe: «En busca de nuestros objetivos, nos adentraremos en las organizaciones de poder [...] que determinan la estructura general de las sociedades»[12]. Quizá pueda considerarse esta afirmación como la base misma del enfoque general de Mann de la teoría sociológica: el núcleo de la estructura de la sociedad está determinado no por la cultura o los valores ni por las decisiones racionales de las personas que actúan como tales, tampoco por las relaciones de propiedad en cuyo seno trabaja la gente sino por *organizaciones de poder*[13]. Desde luego, tales organizaciones de poder ejercen este mediante su capacidad para conformar y controlar valores y creencias, para crear los parámetros dentro de los cuales los individuos toman decisiones y para imponer pautas específicas de relaciones de propiedad, pero son las organizaciones de poder como tales las que son determinantes fundamentales de la estructura de la sociedad.

Mann no se extiende en la defensa metateórica de su punto de vista. Creo que es justo decir que piensa que los hallazgos empíricos de su investigación histórica proporcionan la mejor defensa de su modelo. No obstante, en su análisis se encuentran algunos rudimentos de esta defensa. El enfoque de Mann es una variedad de lo que cabe considerar un marco de análisis social

[12] *Ibid.*

[13] En el volumen 1 de *Las fuentes del poder social* se da una formulación ligeramente distinta. En lugar de decir que la estructura general de la sociedad está *determinada* por las organizaciones de poder, Mann escribe: «Las sociedades están *constituidas* por múltiples redes socio-espaciales de poder que se superponen y se intersectan» (*ibid.,* vol. 1, p. 14). Hay tres cambios retóricos desde la primera a la segunda formulación: en primer lugar, la primera formulación se refiere a «sociedades», mientras que en la segunda se habla de la «estructura de la sociedad»; en segundo lugar, la primera formulación invoca la idea general de redes de poder, mientras que la segunda se centra en las organizaciones de poder y, en tercer lugar, en la primera formulación se habla de que las sociedades están «constituidas», mientras que en la segunda se dice que las organizaciones de poder «determinan» la estructura social. No está claro si estas diferentes formulaciones suponen que hay algún cambio en el significado. En todo caso, admitiré que decir que la estructura de la sociedad está «determinada» por las organizaciones de poder significa en general lo mismo que decir que las sociedades están «constituidas» por dichas organizaciones (o, más ampliamente, por «redes de poder»).

centrado en la acción. La idea central es la siguiente: la gente actúa para conseguir objetivos desplegando varios tipos de capacidades. Pueden hacerlo como individuos que interactúan estratégicamente con otros individuos o por medio de su participación en organizaciones colectivas. La creación, reproducción y transformación de la estructura social es el resultado de estas estrategias. En la proposición fundamental de Mann, por tanto, se sostiene que es la forma colectiva de organización de lograr objetivos por medio del empleo del poder lo decisivo para explicar la estructura y el cambio sociales, antes que las simples interacciones de los individuos dentro de las relaciones sociales. ¿Por qué hemos de creerlo? La respuesta de Mann, básicamente, es que las organizaciones son mucho más hábiles y efectivas que los individuos a la hora de movilizar recursos de todo tipo para el logro de objetivos y que, por lo tanto, tienen un impacto potencialmente mucho mayor en la reproducción y transformación de todas las instituciones sociales. La primacía explicativa de las cuatro fuentes del poder desplegado por las organizaciones, según Mann,

> no procede de la intensidad de los deseos humanos de satisfacción ideológica, económica, militar o política, sino de los *medios de organización* concretos que posea cada una para alcanzar los objetivos humanos, cualesquiera que sean estos [...]. La cuatro fuentes de poder social brindan distintos medios posibles de organizar el control social. En diversos momentos y lugares, cada una de ellas ha brindado una mayor capacidad de organización que ha permitido que la forma de su organización dictara durante un tiempo la forma de las sociedades en general[14].

A causa de esta eficacia logística,

> la lucha por el control de las organizaciones de poder ideológico, económico, militar y político constituye el drama más importante del desarrollo social. Las sociedades se estructuran, ante todo, mediante la interacción de los poderes ideológico, económico, militar y político [...]. Las cuatro fuentes del poder ofrecen medios concretos de organización, con capacidad potencial de brindar a los seres humanos la consecución de sus objetivos[15].

[14] M. Mann, *Las fuentes del poder social*, vol. 1, pp. 15-16.

[15] *Ibid.*, 2, pp. 26-27.

El enunciado general y abstracto de que «las organizaciones de poder determinan la estructura general de las sociedades», por tanto, es una afirmación resumida de la idea de que las estructuras sociales son el resultado de las acciones orientadas a unos objetivos y de que los mecanismos de organización de esta acción tendrán los mayores efectos y a más largo plazo.

El marco general del análisis sociológico de Mann, por tanto, arranca de una idea fundamental completamente similar a la de la teoría de la decisión racional: la gente tiene objetivos o metas y emplea recursos estratégicamente para conseguirlos. Pero rechaza la forma individualista de formular esta idea al insistir en que los actores que importan más en la tarea de dar forma a las propiedades estructurales de las sociedades no son los individuos como tales sino los individuos integrados en organizaciones de poder. Estas organizaciones de poder que despliegan las cuatro fuentes del poder y que se diferencian según las tres dicotomías de la variación de la organización explican tanto los rasgos estructurales principales en los que los individuos viven sus vidas como los procesos dinámicos de trayectorias de cambio social a gran escala.

3. Las clases como organizaciones de poder económico

En el marco general del materialismo de organización de Mann, las clases no son conjuntos de ubicaciones dentro de relaciones sociales ni tampoco grupos demográficamente cerrados y económicamente jerarquizados, sino que son un tipo particular de actores colectivos formados en organizaciones que manejan recursos de poder económico. Sin embargo, no proporciona definición completa alguna de las organizaciones de clase de forma que quepa saber, con seguridad, cuándo una organización concreta de poder es un ejemplo de una organización de «clase» diferenciada de otra organización de poder económico. Lo más cerca que llega a ello es en una breve reflexión en la que Mann diferencia las clases de otros dos tipos de poder económico: las secciones y los segmentos. Merece la pena citar el pasaje por entero:

> Todas las sociedades complejas han contado con un control desigualmente distribuido de los recursos económicos. Así pues, las clases han sido ubicuas. Marx distinguió de forma más básica entre quienes poseían o controlaban los medios de producción, distribución e intercambio y quienes controlaban sólo su propio trabajo, aunque es evidente que podríamos continuar la distinción

y diferenciar con más detalle otras clases con derechos más específicos sobre los recursos económicos. Estas clases pueden dividirse también en actores más pequeños y seccionales, como un oficio especializado o una profesión. Las clases se relacionan mutuamente de manera vertical: la clase A está por encima de la clase B y la explota. Pero otros grupos establecen conflictos horizontales entre sí. Me atengo al uso antropológico para llamar a estos grupos «segmentos». Los miembros de un grupo segmental provienen de distintas clases: una tribu, un linaje, una red clientelista, una localidad, una empresa industrial, etc. Los segmentos compiten entre sí horizontalmente. Las clases, las secciones y los segmentos se cruzan y atenúan mutuamente en las sociedades humanas[16].

En esta formulación, las clases son organizaciones cuyo poder económico se deriva de sus «derechos sobre los recursos económicos». Las «secciones» son subdivisiones de clases: adquieren su estatus conceptual como una «sección» por el hecho de estar incluidas dentro de una organización de clase. La única razón por la que las secciones no son en sí mismas un ejemplo de una organización de clase es porque son subdivisiones de una organización de clase más amplia. Si esta organización de poder más amplia desapareciera como actor colectivo, mientras que las organizaciones seccionales se mantuvieran intactas, probablemente se convertirían en «clases»[17]. Los segmentos, por otra parte, son organizaciones de poder económico que combinan conjuntos heterogéneos de derechos sobre recursos económicos. Esto es lo que quiere decir que los segmentos cruzan los límites de clases.

Entendido de esta forma, el núcleo del análisis de clases consiste en comprender las pautas de formación de las clases como organizaciones de poder y cómo estas se han desarrollado históricamente. En la mayor parte de la historia humana, sostiene Mann, las clases no fueron la forma principal de organización del poder económico; antes de la época contemporánea, se constata

[16] *Ibid.*, 2, p. 24.

[17] Si esta interpretación del contraste entre una organización seccional de poder y la organización de poder de clase es correcta, no resulta enteramente claro qué quiere decir Mann cuando escribe: «Podríamos continuar la distinción y diferenciar con más detalle otras clases con derechos más específicos sobre los recursos económicos» (*ibid.*, 2, p. 8). Parece que los «derechos más específicos» encajarían dentro de los «derechos más generales» y, de este modo, esas clases más «específicas» tendrían el estatus equivalente de secciones.

el frecuente predominio de los segmentos y las secciones sobre las clases. En general, estas últimas se mantuvieron «latentes»: los propietarios, los trabajadores y otros elementos luchaban entre sí, pero solían hacerlo de forma semioculta, intensiva y limitada a un nivel cotidiano y local. La lucha más extensiva se entabló entre los segmentos[18].

La historia principal acerca de las clases a lo largo del desarrollo del capitalismo es la emergencia gradual de la clase como la forma predominante de la organización del poder económico, en primer lugar, entre capitalistas y, más tarde, entre trabajadores. Si bien ninguna sociedad capitalista alcanzó el punto previsto por Marx de organizaciones de clase completamente polarizadas, simétricas, extensivas, en una lucha dialéctica directa de unas contra otras –las divisiones seccionales y las rivalidades segmentales siempre han tenido un papel importante en las luchas de poder–, el desarrollo capitalista generó un predominio de la organización de clase y, al menos, algunas tendencias hacia formas extensivas de conflicto de clase[19].

El análisis de clases de Mann, por tanto, está firmemente anclado en el tercer grupo de conceptos de análisis de clases examinados más arriba. Pero va más allá y rechaza la utilidad de todo análisis sistemático de los aspectos relacionales objetivos de las estructuras de clase. Al comentar el examen de Marx sobre los capitalistas y los proletarios en tanto que clases económicamente definidas, Mann escribe:

Aunque estas clases pueden considerarse «objetivas», también podemos optar por definirlas según otros criterios no menos «objetivos». Los llamados teóricos de la sociedad industrial distinguen las clases según su papel especializado en la división del trabajo; un método que da lugar a numerosas clases laborales. Los weberianos identifican las clases según las capacidades del mercado, lo que produce un gran número de clases basadas en el disfrute de la propiedad, la cualificación laboral escasa, los poderes profesionales y los grados de formación. ¿Cómo elegir entre estos esquemas, igualmente «objetivos»?

[…] Cuando el criterio económico no suma el organizativo se produce lo que denomino aquí una «clase latente», que corresponde aproximadamente a

[18] M. Mann, *Las fuentes del poder social*, 2, p. 24.

[19] *Ibid.*, 2, p. 47.

la «clase objetiva» o «clase en sí». *Esta clase latente presenta escaso interés sociológico.* Los teóricos pueden, sin duda, desarrollar las categorías analíticas que prefiera, en tanto que tipos ideales, pero sólo algunas de ellas nos ayudan a explicar el mundo real. Si las clases han de ser actores de poder significativos en el mundo real, deben estar organizadas, extensiva o políticamente[20] (la cursiva es nuestra).

Es un pasaje significativo. En efecto, Mann sostiene que mucho de lo que estudian los analistas de clases y estratificación es de escaso interés sociológico porque se centran en las propiedades objetivas de las situaciones de la gente dentro de las estructuras sociales antes que en los efectos de los actores de poder colectivamente organizados. En el mejor de los casos, dicha investigación es un empeño paralelo. El grueso de la acción causal real reside en los actores de poder colectivamente organizados.

El rechazo de Mann al análisis de las propiedades objetivas de las relaciones de clase sería convincente si se diera el caso de que no hubiera conexiones causales sistemáticas entre estas propiedades y la formación de actores colectivos de poder, que son la principal preocupación de Mann. Si hubiera una relación más o menos contingente entre la estructura de las relaciones sociales y la formación de los actores colectivos –esto es, que las probabilidades de los últimos no se vieran afectadas por las configuraciones de los primeros–, el estudio de las clases «latentes» tendría escasa relevancia para los amplios problemas que Mann aborda. Pero, si las propiedades objetivas de las «relaciones sociales de producción» hacen que ciertas clases de organización del poder sean más probables y sostenibles que otras, el análisis de clases tendría que prestar atención a los dos grupos de conceptos. De hecho, esto es lo que hace Mann precisamente cuando se pone a la tarea de explicar la formación de la clase media como actor colectivo en el siglo XIX.

[20] *Ibid.* La posición de Mann aquí es similar, en algunos aspectos, a la de Adam Przeworski cuando señala que «las clases no son anteriores a la práctica política e ideológica. Cualquier definición de la gente como trabajadores –o individuos, católicos, francófobos, del sur, y demás– es necesariamente inherente a la práctica de las fuerzas políticas comprometidas en la lucha para mantener o alterar de diversas formas las relaciones sociales existentes. Las clases se organizan y desorganizan como resultado de continuas luchas [...]. Las diferencias sociales adquieren categoría de enclaves como resultado de las luchas políticas e ideológicas» (Adam Przeworski, *Capitalismo y socialdemocracia,* Madrid, Alianza, 1988).

4. La clase media

Mann resume su análisis de la clase media en el capitalismo del siglo XIX afirmando:

> Apareció una clase media con una relación característica con los recursos del poder, con sus propias organizaciones y su conciencia colectiva, una relación que podemos resumir mediante una doble fórmula «impura»: la participación segmental en las zonas medias de organizaciones generadas por los circuitos difusos del capital y la participación, más independiente y variada, en el Estado-nación autoritario. Una vez más, el entrelazamiento del capitalismo difuso con los Estados autoritarios configuró el mundo moderno[21].

Como se sigue de la formulación programática, el criterio decisivo aquí es la participación en organizaciones. La clase resultante es «impura» porque contendría «tres fracciones, cada una con sus propias organizaciones de poder»[22] y porque las organizaciones de poder de la clase media están profundamente entrelazadas con las organizaciones de poder de la clase capitalista y con el Estado (una organización no clasista de poder político). Impura o no, la clase media formó organizaciones de poder que tuvieron funciones cada vez más importantes en una amplia serie de luchas políticas a lo largo del siglo XIX.

Fiel a su programa explicativo, el análisis de Mann de la clase media está, por tanto, anclado en el problema de su formación como actor colectivo. Pero, a diferencia de sus declaraciones programáticas, Mann no trata la investigación de las propiedades «objetivas» de la situación económica de estas fracciones de la clase media como si fueran «de escaso interés sociológico». Es más, es la investigación cuidadosa de la situación de la clase media dentro de los aspectos relacionales de la producción y el intercambio la que constituye el núcleo de la *explicación* de Mann de la unificación de esas diversas categorías sociales en una única clase colectivamente organizada.

Mann distingue tres fracciones de la clase media: «La *pequeña burguesía:* propietarios de negocios pequeños y familiares. 2. Los *empleados de carrera:*

[21] M. Mann, *Las fuentes del poder social,* 2, cit., p. 768.
[22] *Ibid.,* 2, p. 712.

asalariados con capacidad de promoción dentro de las jerarquías burocráticas o corporativas. 3. Los *profesionales:* con «alta especialización educativa» y colectivamente organizados en ocupaciones autorizadas por el Estado»[23]. El problema, pues, es explicar por qué las personas en esas tres categorías se reúnen en una clase única, aunque se trate de una clase con fracciones internas. A primera vista, esto parece improbable: la pequeña burguesía está compuesta por autónomos y pequeños propietarios; los empleados de carrera son empleados asalariados típicamente en las empresas, y los profesionales desarrollan ocupaciones con altos requisitos formativos y considerable autonomía. Mann sostiene que hay dos procesos en los que estas categorías se funden en una misma clase: (1) las propiedades objetivas de la situación económica de la gente en esas tres categorías vinculan estrechamente sus oportunidades vitales a los «circuitos del capital» y (2) la relación de estas tres categorías con el Estado las constituye en una especie particular de ciudadanía ideológica y política que integra, aún más, las categorías en una clase media única. Aquí me concentro principalmente en el primero de esos procesos causales.

Mann identifica tres procesos económicos que integran estas tres fracciones en una clase única:

1. *Vínculos con la jerarquía económica.* «Las tres fracciones participan en la jerarquía económica»[24]. Esto es especialmente obvio con los empleados: «La lealtad del empleado es racional y sincera. Si el capitalismo funciona, él se beneficia [...]. En tanto que individuos, unos empleados sustituyen a otros, a medida que estos fracasan, pero como colectivo han copado las organizaciones responsables de gran parte del desarrollo económico del siglo XX»[25]. Esto es menos obvio para la pequeña burguesía puesto que muchos pequeños propietarios padecen la competencia de las empresas capitalistas y se ven ahogados por las instituciones financieras capitalistas. Sin embargo, Mann sostiene que «también actúa como elemento integrador de la clase la aspiración pequeño burguesa al desarrollo. Muchos negocios pequeños prosperan elevando el nivel de su clientela, desarrollando una simbiosis con negocios más grandes o clientes más ricos»[26]. Esto es especialmente cierto tratándose de los abogados que «participan difusamente de los circuitos del capital»; pero incluso, en el caso de profesiones menos directamente al servicio de las necesidades del capital, «parte del poder de los profesionales se expresa a través de organizaciones que son casi empresas capitalistas o casi ministerios estatales»[27]. En resumen y para las tres fracciones, sostiene Mann, las oportunidades vitales de las personas están conformadas por su conexión con la jerarquía capitalista.
2. *Pautas de consumo.* «La clase media consume de modo característico (como observan los neoweberianos)»[28]. Las oportunidades vitales ordinarias derivadas de la participación en la jerarquía generan ingresos relativamente altos que sostienen niveles de vida confortables y privativos. Las pautas comunes de consumo, a su vez, ayudan a forjar un sentimiento de posición común y también impulsan matrimonios cruzados y otras formas de formación demográfica de clase.
3. *Inversiones de capital.* «Las tres fracciones están en condiciones de convertir su renta en una pequeña inversión de capital». Esta posibilidad diferencia claramente la situación económica de la clase media en el siglo XIX de la clase obrera, dado que los trabajadores rara vez estaban en situación de acumular ahorros estables.

En conjunto, «pese a sus peculiaridades y diversidad interna, las tres fracciones de la clase media compartieron la participación capitalista difusa en las jerarquías segmentales, la marca del consumo de clase y la conversión de la renta excedente en capital complementario de inversión»[29]. O, por ponerlo en un lenguaje más llano y parafraseando a Weber, a pesar de las diferencias aparentes, estas tres fracciones comparten elementos componentes causales comunes de sus oportunidades vitales basados en su situación dentro de los mercados capitalistas y relaciones de empleo.

Lo que Michael Mann hace aquí, por tanto, es argumentar en contra de los teóricos que ven los intereses materiales de esas categorías como lo suficien-

[23] *Ibid.*, 2, p. 715.
[24] *Ibid.*, 2, p. 742.
[25] *Ibid.*, 2, pp. 733-734.

[26] *Ibid.*, 2, p. 742.
[27] *Ibid.*, 2, p. 741.
[28] *Ibid.*, 2, p. 743.
[29] *Ibid.*, 2, p. 744.

temente diferentes para generar posiciones distintas dentro de una estructura de clase. Su argumento puede ser convincente o no[30], pero la forma del argumento es, precisamente, del tipo de las clases «latentes» que considera de «escaso interés ideológico». Mann propone criterios objetivos para decidir si dos posiciones sociales aparentemente distintas deben tratarse como subcategorías de un agregado mayor, conceptualmente coherente y luego justifica tal clasificación. Prácticamente toda esta parte de su tratamiento de la clase media se orienta a identificar las fuerzas cruciales que conforman las oportunidades vitales de las personas en las economías capitalistas y, sobre esta base, sostiene que la pequeña burguesía, los empleados de carrera y los profesionales son los tres elementos componentes de la clase media. Nada en este tratamiento lleva directamente a concluir su formación en un actor colectivo común claramente de clase media.

Puede argumentarse que estoy entendiendo mal este análisis de Mann desde el momento en que, ya al principio, sostiene que la formación de la clase media como un actor colectivo integrado y basado en la clase no puede explicarse sólo por esos factores económicos, sino que también implica la constitución de un tipo especial de ciudadanía de clase media ideológica y política. Por supuesto, estos elementos ideológicos y políticos son centrales en su relato. Pero yo sostendría la opinión de que los actores colectivos resultantes no son *clases* debido a estos procesos políticos e ideológicos como tales, sino a la demostración previa de que estas categorías comparten, en general, las oportunidades vitales comunes forjadas en las condiciones de trabajo y consumo. No es casualidad que, en su tratamiento del problema de la clase media, Mann dedique la primera mitad del capítulo a examinar estas condiciones materiales y sus efectos y, sólo después de establecer la comunidad de las condiciones de clase, pasa al debate sobre los factores políticos e ideológicos que forjan la forma más fuerte de la organización y acción colectivas.

[30] No es mi propósito ahora evaluar los pormenores de esos argumentos. El menos convincente, creo, es la pretensión de que, en el siglo XIX, la pequeña burguesía –definida como pequeños negocios y obreros manuales autónomos– en su conjunto era parte de la misma clase que los gestores de empresas y las profesiones liberales. El segmento más numeroso de la pequeña burguesía son los agricultores y parece bastante exagerado considerar las oportunidades vitales de los pequeños agricultores como fundamentalmente similares a estas otras categorías, incluso aunque muchos agricultores puedan haber abrigado «aspiraciones de crecimiento» ligadas al rendimiento en el mercado.

5. Niveles múltiples del análisis de clase

Mi crítica central a la estrategia de análisis de clases *anunciada* de Michael Mann es su negación de que estudiar lo que él llama clases «latentes» sea algo relevante. En lugar de insistir en que las clases deban entenderse exclusivamente como actores organizados de poder, creo que nuestra más profunda comprensión teórica de estos procesos históricos avanzará tratando de juntar sistemáticamente los tres grupos conceptuales del análisis de clases: clases como estructura social, clases como grupos sociales y clases como actores sociales organizados. De hecho, esto es más congruente con las investigaciones históricas concretas que hace Mann de lo que cabría esperar, dadas sus prescripciones abstractas. Sin embargo, sus argumentos acerca de las clases latentes están menos desarrollados y sus fundamentos conceptuales menos claros porque, en mi opinión, Mann cree que los debates sobre las propiedades objetivas de las clases latentes son, en gran medida, una pérdida de tiempo.

Las objeciones de Mann al estudio de las clases latentes vienen, al menos en parte, de su rechazo a la conceptualización clásica de la *clase en sí misma/clase para sí misma*. En ese entendimiento de la clase se da una descripción una a una de las clases como actores y categorías colectivos combinada con una teoría teleológica del proceso por el que las clases estructuralmente definidas se transforman en clases como actores colectivos. Mann rechaza acertadamente estas perspectivas teleológicas y las simples correspondencias de clases que las acompañan.

Sin embargo, rechazar la posición programática de Mann no implica que haya que retornar a la teleología de la clase en sí misma/clase para sí misma. Cabe pensar que las relaciones y estructuras de clase son reales y generan efectos reales sin necesidad de creer también en una correspondencia una a una entre la estructura compleja de las relaciones de clase y la formación de los actores colectivos. Adam Przeworski, quien, como Mann, sitúa su análisis de clases en el problema de los actores colectivos de clase y rechaza categóricamente el marco de la clase en sí misma/clase para sí misma, plantea bien el problema: «De aquí que las posiciones dentro de las relaciones sociales constituyan límites para el éxito de la práctica política pero, dentro de estos límites históricamente concretos, la formación de clases-en-lucha está determinada por luchas que dan como resultado la organización de clase»[31]. Si esta

[31] A. Przeworski, *Capitalismo y socialdemocracia*, cit., p. 83.

posición es correcta –si la estructura de relaciones de clase impone límites a posibles formaciones como actores colectivos de clase–, merece la pena tratar de entender las propiedades generales de estos conjuntos de relaciones de clases (estructuras de clase) que generan dichos límites.

Mi trabajo sobre las posiciones contradictorias de clase es una estrategia para poner en práctica lo anterior. Sostengo que las personas se sitúan de formas complejas dentro de las relaciones sociales de producción. Hay una diversidad de dimensiones de esta complejidad:

- Complejidad en la forma en que *los empleos* se sitúan dentro de las relaciones sociales de producción: en particular, los empleos se definen con respecto a las relaciones capitalistas de propiedad y las relaciones de autoridad.
- Complejidad en la forma en que las relaciones de mercado se vinculan con las de empleo, lo cual es especialmente relevante para el problema de las capacidades y la experiencia.
- Complejidad en los aspectos temporales de las posiciones de clase: esto se corresponde estrechamente con el estudio de Mann sobre las posiciones de los empleados y la noción de clase de servicios, según Goldthorpe.
- Complejidad en la forma en que las personas están vinculadas a las relaciones de clase a través de la familia y el parentesco, lo cual es especialmente notorio en los hogares en que el marido y la mujer trabajan.
- Complejidad en la forma en que la gente, en lo que llamo «posiciones privilegiadas dentro del proceso de explotación», es capaz de capitalizar su ingreso de plusvalías bajo la forma de inversiones de capital.

La posición objetiva de una persona dentro de las relaciones de clase se determina por la totalidad de estas complejidades. Estas posiciones no son «clases» sino posiciones dentro de unas relaciones de clase estructuradas complejamente. Una estructura de clase se define por un conjunto de estas posiciones dentro de alguna unidad apropiada de análisis.

Por tanto, un objetivo central del análisis de clases es comprender las conexiones causales entre las propiedades objetivamente definidas de las relaciones de clase, por un lado, y la forma y la lucha de la clase organizada, por el otro. No hay razón necesaria alguna, desde luego, para que, al pretender

ese objetivo, deba uno concentrar sus energías en la elaboración de los conceptos de la estructura de clase. Puede ser que la acción más interesante resida en todos los procesos contingentes políticos e ideológicos que median los efectos de las relaciones de clase antes que las relaciones mismas de clase. Pero, al mismo tiempo, no hay razón para rechazar la tarea de refinar los conceptos estructurales de clase.

SEGUNDA PARTE
Las clases en el siglo XXI

VI

Las ocupaciones como microclases: la reconfiguración del análisis de clases de David Grusky y Kim Weeden

A partir de fines del decenio de los noventa, David Grusky y Kim Weeden, en colaboración con una serie de colegas, elaboraron un marco de análisis de clases extraordinariamente original[1]. En lo esencial, su propuesta es construir un análisis de clases sobre la base de categorías ocupacionales altamente desagregadas. Llaman a estas categorías «microclases», en contraste con las típicas «grandes clases» construidas por los sociólogos de las escuelas marxista y weberiana. Grusky se refiere a esta conceptualización de las clases como el enfoque neodurkheimiano del análisis de clases en reconocimiento de la idea de la teoría de Durkheim de que la ocupación es la unidad fundamental de la

[1] Las principales publicaciones del trabajo de esta escuela son David B. Grudsky y Jesper B. Sørensen, «Can Class Analysis Be Salvaged?», *American Journal of Sociology* 103, 5 (marzo de 1998), pp. 1187-1234; David B. Grusky, Kim A. Weeden y Jesper B. Sorensen, «The Case for Realism in Class Analysis», *Political Power and Social Theory* 14 (2000), pp. 291-305; David B. Grusky y Jesper B. Sørensen, «Are There Big Social Classes?», en *Social Stratification: Class, Race and Gender in Sociological Perspective,* 2.ª ed., ed. de David B. Grusky, Boulder (Colorado), Westview Press, 2001, pp. 183-194; David B. Grusky y Kim A. Weeden, «Decomposition without Death: A Research Agenda for a New Class-Analysis», *Acta Sociologica* 44, 3 (2001), pp. 203-218; David Grusky, «Foundations of a Neo-Durkheimian Class Analysis», en *Approaches to Class Analysis,* ed. de Erik Olin Wright, Cambridge, Cambridge University Press, 2005, pp. 51-81; Kim A. Weeden y David B. Grusky, «Are There Any Social Classes at All?», *Research in Social Stratification and Mobility* 22 (2005), pp. 3-56; Kim A. Weeden y David B. Grusky, «The Case for a New Class Map», *American Journal of Sociology* 111, 1 (julio de 2005), pp. 141-212; Kim A. Weeden y David B. Grusky, «The Three Worlds of Inequality», *American Journal of Sociology* 117, 6 (mayo de 2012), pp. 1723-1785.

actividad, la solidaridad y los intereses económicos en las economías capitalistas desarrolladas[2].

El enfoque de Grusky-Weeden no encaja claramente en el marco general de un análisis de clase integral propuesto en el capítulo I de este libro, de forma que, en este capítulo, propongo una forma diferente de conectar su concepción de las clases con los análisis de clases marxista y weberiano. Al igual que en el capítulo I, sostengo que, en lugar de verlos como escuelas rivales de análisis de clases, se advierta que recurren a diferentes tipos de mecanismos causales que son apropiados para sus respectivos contextos de análisis. La sección 1 muestra los argumentos centrales del modelo de Grusky-Weeden. En la sección 2 se establece la estrategia para entender los distintos contextos de poder y conflictos de intereses relevantes para el análisis de clases. En la sección 3 se relaciona este modelo con los análisis de clases marxistas, weberianos y el neodurkheimiano de Grusky y Weeden.

1. El modelo de microclase de Grusky-Weeden

Antes de examinar los fundamentos teóricos del modelo de Grusky-Weeden, conviene hacer algunas precisiones sobre el uso que ambos hacen del término «clase». El meollo del modelo de Grusky-Weeden es la indagación de la importancia que tengan las ocupaciones desagregadas a la hora de explicar una amplia gama de fenómenos que, a menudo, se estudian mediante categorías convencionales de clases. Una posible crítica a su trabajo se centra en el uso que hacen del término «clase», aunque sea con el prefijo «micro». ¿Por qué no defender el término «ocupación», más transparente, y enmarcar la argumentación como análisis ocupacional frente a análisis de clase? Aunque personalmente piense que la expresión «análisis ocupacional» sería más adecuada para su marco interpretativo, no creo que el debate

[2] La consideración de su enfoque como neodurkheimiano se elabora con la mayor claridad en «Foundations of Neo-Durkheimian Class Analysis». Su tratamiento de las ocupaciones en cuanto base esencial de las solidaridades en la división del trabajo difiere del análisis de Durkheim en que abandona la idea de la interdependencia entre las ocupaciones, la conciencia colectiva y otros elementos componentes de la teoría de Durkheim de la solidaridad orgánica. Conserva contactos con Durkheim en su interés por las ocupaciones dentro de la división del trabajo en cuanto unidades centrales de la organización social coherente en la sociedad moderna, pero se distancia claramente de la más amplia concepción de la teoría social de Durkheim.

más importante aquí sea sobre las palabras y, por tanto, no cuestionaré la terminología. El asunto esencial es si esos términos identifican los procesos causales reales en el mundo que importa y cómo se relacionan esos procesos con las clases entendidas al modo convencional. En mi indagación sobre su enfoque del análisis de clases, por tanto, acepto su convención de referirse a sus categorías como microclases en contraste con las «grandes clases» de la mayoría de los sociólogos.

El modelo de Grusky-Weeden está inspirado en una pregunta de carácter muy general: ¿qué hay en la localización de una persona dentro de un sistema de producción que explique satisfactoriamente el tipo de cuestiones que los teóricos de clases siempre han querido explicar? ¿Oportunidades vitales, ingreso, actitudes y comportamiento políticos, gustos culturales, etc.? Según nuestros autores, algo debe de haber en la homogeneidad de intereses, experiencias y otras circunstancias relacionadas con una localización y que genera la homogeneidad de los resultados. Esta intuición sigue de cerca la muy conocida formulación de Pierre Bourdieu de que las «condiciones homogéneas de existencia imponen condicionamientos homogéneos y producen sistemas homogéneos de aptitudes capaces de generar prácticas similares»[3]. La mayoría de los sociólogos considera que esta homogeneidad se produce en las «grandes clases». Grusky y Weeden sostienen que esta homogeneización de las condiciones actúa con mayor intensidad cuando se consideran las ocupaciones concretas. El concepto clave dentro de este enfoque de las clases es «ocupación». Grusky escribe:

> El punto de partida del moderno análisis durkheimiano es [...] la «unidad ocupacional», que puede definirse como un grupo de tareas técnicamente similares que se institucionaliza en el mercado de trabajo a través de medios como (a) una asociación o un sindicato; (b) unos requisitos de licencia o certificación, o (c) convenciones ampliamente difundidas (entre empleados, trabajadores y otros) acerca de las formas más eficientes o preferidas de organizar la producción y dividir el trabajo. Las unidades ocupacionales así definidas suelen generarse mediante luchas jurisdiccionales entre grupos que compiten por nichos funcionales dentro de la división del trabajo[4].

[3] Pierre Bourdieu, *La distinción* (p. 104 de la ed. inglesa de Harvard University Press), citado en K. A. Weeden y D. B. Grusky, «The Three Worlds of Inequality», cit., p. 1728.

[4] D. B. Grusky, «Foundations of a Neo-Durkheimian Class Analysis», cit., p. 66.

La ocupación, así definida, es una categoría *realista* para Grusky y Weeden, pues define la localización de una persona dentro de un sistema de producción. El realismo de esta categoría es crucial: las categorías se institucionalizan en las prácticas reales de los empleados y las asociaciones; no son simples categorías analíticas elaboradas por los académicos: «La homogeneidad de las grandes clases surge porque los sociólogos intentan combinar analíticamente los empleos u ocupaciones en grupos coherentes, siendo así que la homogeneidad de las ocupaciones se produce porque los empleadores (y, hasta cierto punto, los trabajadores) conforman empleos que se corresponden con tipos ideales de instrucciones ocupacionales»[5].

Los dos autores consideran que la confianza que profesan muchos sociólogos en categorías analíticas inventadas es uno de los fallos del análisis de clases que se centra exclusivamente en las «grandes clases»:

> El análisis de clases está desconectado de las instituciones reales de los mercados laborales contemporáneos mientras los estudiosos manejan cartografías de clases que se consideran analíticamente significativas incluso aunque carezcan de base jurídica o institucional y no sean relevantes para los patronos, los trabajadores o cualesquiera otros (excepto un pequeño círculo de académicos)[6].

Los empleadores publicitan los puestos de trabajo como ocupaciones. Los trabajadores y sus organizaciones disputan los límites jurisdiccionales de las ocupaciones. La gente contesta a la pregunta de «¿qué hace usted?» mencionando una ocupación. Nada de esto sucede con las «grandes clases». Tanto si las «grandes clases» se definen como agregados de ocupaciones –por ejemplo, los profesionales o los trabajadores cualificados– o en función de los criterios de dominación y explotación, no dejan de ser abstracciones analíticas creadas por el razonamiento teórico de los analistas antes que las categorías que se institucionalizan formalmente en los protocolos de las organizaciones y las actividades y la comprensión cotidiana de la gente real[7].

[5] K. A. Weeden y D. B. Grusky, «The Case for a New Class Map», cit., p. 153.

[6] D. B. Grusky, «Foundations of a Neo-Durkheimian Class Analysis», cit., p. 65.

[7] Cabe argumentar que, al menos, algunos teóricos de las «grandes clases» son tan realistas en la construcción de categorías como lo son Grusky y Weeden, si bien lo son en referencia a fenómenos distintos. La propiedad de los medios de producción, o la capacidad para contratar o despedir a un trabajador, o la de vender fuerza de trabajo en el mercado o la de

En el modelo de análisis de microclases de Grusky-Weeden por tanto, se sostiene que las ocupaciones desagregadas constituyen los límites reales de las localizaciones dentro de la producción que tienen suficiente homogeneidad interna para generar los resultados que interesen al análisis de clases: «Las ocupaciones actúan colectivamente en interés de sus miembros, obtienen rentas y explotan a los no miembros, conforman oportunidades vitales y estilos de vida y, en general, actúan precisamente como los teóricos de clases han sostenido de siempre que actúan las clases agregadas»[8].

Dentro de esta definición hay cientos, quizá incluso miles, de microclases en una gran y compleja sociedad, como Estados Unidos. En su trabajo empírico, Grusky y Weeden distinguen 126 ocupaciones, pero es la falta de datos la que los obliga a limitarse a esta cantidad. En algún momento de su análisis llegan a sugerir que los sociólogos y economistas académicos constituyen dos microclases distintas[9]. El asunto esencial es que la cantidad de microclases es una consecuencia de la cantidad de categorías ocupacionales, institucionalmente fundamentadas e internamente homogéneas que existan en la sociedad.

El paso siguiente en el razonamiento consiste en especificar los mecanismos reales mediante los cuales se producen esos efectos. En distintos ensayos Grusky y Weeden identifican distintos grupos de mecanismos o procesos estrechamente relacionados con ocupaciones desagregadas, pero la mayor parte de las veces consideran tres grupos de estos mecanismos:

1. *Adjudicación,* tanto la selección en una ocupación a cargo del empleador como la autoselección del propio aspirante al empleo.
2. *Condicionamiento social,* lo que incluye la educación y la formación; el cierre interaccional (mayor densidad de interacciones sociales reiteradas entre personas de una ocupación que a través de los límites ocupacionales); formación de intereses y lo que cabe llamar, en sentido am-

cumplir las órdenes del jefe, son aspectos que identifican mecanismos reales imbricados en las relaciones sociales. El hecho de que se puedan combinar las ocupaciones en categorías agregadas amplias como forma de agrupar a la gente con respecto a estos mecanismos es una estrategia de operacionalización, pero no implica que el concepto subyacente no sea realista.

[8] David B. Grusky, «Foundations of a Neo-Durkheimian Class Analysis», cit., p. 67.

[9] Su razonamiento es, básicamente, que las actitudes políticas tan opuestas de los sociólogos y economistas académicos reflejan tres mecanismos específicos conectados con las microclases: autoselección, formación y cierre interaccional. *Vid.* K. A. Weeden y D. B. Grusky, «The Case for a New Class Map», cit., pp. 191-192.

plio, el medio ocupacional, que determina estilos de vida y actitudes sociales acordes con la ocupación.

3. *Institucionalización de las condiciones,* especialmente a través de un sistema de licencias formales, protocolos de los empleadores en la definición de los puestos de trabajo y prácticas de las asociaciones ocupacionales[10].

Se trata de todos los tipos de procesos que muchos estudiosos sobre las clases suelen invocar para explicar cómo las clases generan efectos. De nuevo lo que Grusky y Weeden sostienen es que estos procesos actúan de modo más coherente y con mayor fuerza dentro de las microclases definidas operativamente que dentro de categorías más agregadas de los análisis convencionales de clases: «la selección, la socialización y otros mecanismos que garantizan la hegemonía actúan, con particular eficacia, en el orden ocupacional, lo que supone que los modelos convencionales de grandes clases ocultarán una parte importante de la estructura en el lugar de la producción»[11].

Pertrechados con estos argumentos, Grusky y Weeden y sus colaboradores se han lanzado a comparar empíricamente la fuerza explicativa de los conceptos de grandes clases y microclases y a ver cómo han evolucionado sus efectos. No pretendo revisar los detalles de estas complejas investigaciones empíricas pero sí mencionar dos resultados generales de importancia. El primero es que las microclases, por lo general, tienen mayor poder explicativo que cualesquiera modelos de grandes clases para una amplia gama de resultados a nivel individual. Las únicas variables con las que los modelos de grandes clases funcionan relativamente bien en relación con las microclases son las que están más estrechamente vinculadas a las oportunidades vitales: educación, ingresos y riqueza. En cuanto al segundo, en los últimos decenios, se ha dado una tendencia general a la disminución de los efectos de las grandes clases, excepto en la asociación de estas con las oportunidades vitales en tanto que no se han dado tales tendencias en las microclases. La conclusión final de sus investigaciones es que los sociólogos interesados en las consecuencias de cómo la gente se sitúa dentro del sistema de producción deben prestar atención preferente a las microclases definidas en función de la ocupación antes que a las grandes clases tradicionales.

[10] *Ibid.,* pp. 149-153, y Weeden y Grusky, «The Three Worlds of Inequality», cit., pp. 1728-1730.

[11] K. A. Weeden y D. B. Grusky, «The Case for a New Class Map», cit., p. 149.

2. Los contextos estratégicos de los conflictos de interés para el análisis de clases

No cuestiono el punto central de los análisis empíricos de Grusky y Weeden. Aunque siempre es posible objetar a ciertas medidas y estrategias específicas de análisis, creo que sus formulaciones fundamentales son probablemente sólidas en lo esencial: a los efectos de explicar las variaciones entre los estilos de vida, gustos y actitudes sociales y políticas individuales. Las microclases producen consecuencias más sistemáticas que otras categorías más agregadas. Incluso, para la explicación del ingreso y la riqueza, que Grusky y Weeden llaman «la columna vertebral de las grandes clases», las microclases producen efectos más sustantivos después de controlar los efectos de las grandes clases. Mi propósito es investigar una vía de conectar estos resultados y argumentos acerca de las microclases con el orden del día teórico central de las corrientes marxista y weberiana de los análisis de clases. Para hacerlo, será útil elaborar un modo de razonamiento acerca de los contextos estratégicos de los conflictos políticos propugnado por Robert Alford y Roger Friedland[12].

Alford y Friedland elaboran una tipología de luchas políticas en las sociedades capitalistas en relación con tres formas diferentes de poder: poder sistémico, poder institucional y poder situacional[13]. Utilizan la metáfora de un juego para ilustrar las diferencias entre estos tres tipos de conflictos. Las luchas en relación con el poder sistémico pueden pensarse como luchas sobre *qué juego debe jugarse,* las luchas en relación con el poder institucional son sobre las *reglas de un juego determinado* y las luchas en relación con el poder situacional se refieren a *los movimientos dentro de un conjunto de normas.* Piénsese en términos deportivos: distintos juegos suponen diferentes ventajas o desventajas para distintos atletas con diferentes características físicas y, por ello, están interesados en jugar un tipo de juego en lugar de otro. Considérense dos atletas, uno de 1,7 metros de estatura que tiene mucha fuerza y que pesa 150 kilos y otro con 2,1 metros de altura, con gran agilidad e ímpetu.

[12] *Vid.* Robert Alford y Roger Friedland, *The Powers of Theory: Capitalism, the State, and Democracy,* Cambridge University Press, 1985, pp. 6-11.

[13] Alford y Friedland emplean la expresión «poder estructural» en lugar de «poder institucional» para la segunda de estas formas de poder, pero, como sea que se interesan con el tipo de poder que actúa especialmente en las instituciones estatales, el poder institucional parece una denominación más clara.

Viven en un mundo en el que sólo pueden jugar a uno de los dos juegos que se permiten: fútbol americano o baloncesto. Obviamente, si predomina el baloncesto, el atleta pesado quedará fuera. Una vez comienza a jugarse un juego concreto, a veces se cuestionan las normas y los cambios en estas pueden favorecer a atletas con diferentes atributos. Por ejemplo, el cambio en las normas del baloncesto que permiten a los jugadores tocar el borde de la canasta y que, a su vez, hicieron posible los mates *(dunking)*, aumentan las ventajas de la altura. Por último, dado un conjunto de normas fijas, los jugadores adoptan regímenes y estrategias de entrenamiento en sus juegos dentro del juego más general. Lo que sucede entonces en términos prácticos es que los jugadores inventan todo tipo de estrategias y formas nuevas de entrenamiento con el fin de sacar partido de las oportunidades dentro de las reglas del juego. Con el tiempo, estos movimientos cambiados comienzan a alterar el sentido del juego de diversas formas. A veces se considera que dichos cambios menoscaban el espíritu de la integridad del juego en el ánimo de los espectadores, los jugadores o los «poderes de hecho» que gobiernan las reglas del juego. Esta percepción puede provocar modificaciones en las reglas. Los cambios en la altura de las bases del lanzador o el bateador en el béisbol pueden alterar el equilibrio de fuerzas entre ambos o los cambios en las normas sobre defensas contra el pase en el fútbol americano son ejemplos conocidos. Habitualmente se cambian las normas para resolver lo que se consideran problemas en el equilibrio de fuerzas entre los jugadores en los movimientos del juego.

En consecuencia, también cabe entender la política como algo orientado a los diferentes niveles del juego que llamamos sistema social. La política *revolucionaria* frente a la *contrarrevolucionaria* son las luchas acerca del juego que se debe jugar. En algunos momentos y en ciertos lugares, esto era lo que las fuerzas políticas escenificaban como el capitalismo contra el socialismo. La política *reformista* frente a la *reaccionaria* dentro de las sociedades capitalistas constituyen luchas por las reglas del juego del capitalismo. ¿Qué tipos de regulaciones de mercados y otros sectores son permisibles? ¿En qué medida deben estar organizados y coordinados los principales actores colectivos en el capitalismo? ¿Qué tipo de seguro frente a los riesgos debe proporcionar el Estado? El juego del capitalismo puede jugarse bajo una diversidad de reglas cuyo contenido importa en la medida en que da ventajas o desventajas a distintos tipos de jugadores que juegan en el juego, pero todo son variedades del capitalismo. Por último, la política de los *grupos de interés* supone lucha entre fuerzas sociales empeñadas en movimientos dentro de unas reglas fijas y en

Cuadro 6.1. La metáfora del juego para cartografiar la política y el análisis de clases

Nivel del sistema en el que se centra el conflicto	*Metáfora del juego*	*Forma política del conflicto*	*Asuntos en litigio*	*Forma de análisis de clases*
Nivel del sistema	A qué juego se juega	Revolución-contrarrevolución	Capitalismo-socialismo	Marxista
Nivel institucional	Reglas del juego	Reformista-reaccionario	Variedades del capitalismo	Weberiana
Nivel situacional	Movimientos del juego	Política de grupos de interés	Intereses económicos inmediatos	Durkheimiana

función de intereses inmediatos[14]. Los ejemplos cásicos son los conflictos acerca de las prioridades de gasto, los tipos impositivos, los niveles de subsidios estatales y las normas específicas sobre reparto de la carga fiscal. La lógica de esta metáfora del juego a la hora de cartografiar la política se ve en el cuadro 6.1.

Por supuesto, las sociedades reales son mucho más complejas de lo que se refleja en este modelo. El sistema social que constituye una sociedad no es una totalidad singular e integrada en la que todo encaja perfectamente bajo un conjunto unificado de reglas. Una sociedad no es un sistema en el mismo sentido en que lo es un organismo; antes bien, es como un ecosistema flexiblemente organizado en el que interactúa una variedad de procesos de formas relativamente contingentes. En él se juegan múltiples «juegos» simultáneamente a veces con reglas inconsistentes. Además, no siempre está clara la distinción entre un cambio en las «reglas del juego» y un cambio de un juego a otro. Siempre es posible que el efecto acumulativo de pequeños cambios en

[14] Alford y Friedland se refieren a los conflictos políticos a nivel de movimientos del juego como política *liberal* frente a la *conservadora* en el uso tradicional que los estadounidenses hacen de esos términos y en el que tanto los liberales como los conservadores aceptan los parámetros básicos de la variedad estadounidense del capitalismo y normalmente se enfrentan en luchas por conseguir cambios marginales. En el contexto actual resulta más sencillo referirse al conflicto dentro de reglas fijas como «política de grupos de interés» en la que no hay diferencias ideológicas claras.

las reglas pueda alterar la naturaleza del juego hasta el extremo de que empiece a jugarse uno nuevo. La idea del «socialismo evolutivo» puede interpretarse como una transformación de la naturaleza interna del juego del capitalismo mediante cambios graduales en sus reglas. No obstante, en muchos respectos es posible hablar acerca del juego dominante con sus reglas y movimientos internos y ello puede ayudar a clarificar el estatus conceptual de las diferentes corrientes del análisis de clases.

3. El análisis de clases de los juegos, las reglas y los movimientos

En la última columna del cuadro 6.1 se establece una conexión entre las corrientes marxista, weberiana y durkheimiana del análisis de clases y de la sociedad en cuanto metáfora del juego[15].

El análisis marxista de clases echa sus raíces en el problema de qué juego haya que jugar. El núcleo esencial del marxismo como teoría social es la idea de las alternativas emancipadoras al capitalismo. El punto fundamental al analizar las relaciones de clases, así como las prácticas individuales y las luchas colectivas vinculadas a esas relaciones de clases, es comprender el carácter de la opresión dentro del capitalismo y la posibilidad de una alternativa emancipadora sistémica. La crítica del capitalismo basado en la explotación, la dominación y la alienación está íntimamente conectada con el concepto marxista de clase y la visión normativa de una alternativa democrática e igualitaria al capitalismo se fundamenta en la consideración de la transformación de esas clases sociales. A veces, el análisis de clase marxista se elabora en función de un «gran relato» acerca de cómo las contradicciones internas del juego del capitalismo ponen en marcha una dinámica que convierte en inestables las reglas y crea un agente colectivo capaz de enfrentarse al propio sistema. Otras veces, la idea de una alternativa se enmarca más modestamente como una posibilidad inmanente y con una idea mucho más abierta acerca de los agentes colectivos que puedan aspirar a realizarla. Pero, en todo caso,

[15] No distingo aquí entre una tradición de análisis de clases y su «neo»-encarnación aunque, en cada caso, quepa distinguir entre el tipo de análisis presente en el trabajo de los padres fundadores y las formas subsecuentes de análisis contemporáneo, cada uno con su particular antecedente teórico.

lo que inspira el análisis marxista de clases son las conexiones entre las clases, la crítica del capitalismo y las alternativas emancipadoras.

El análisis weberiano de clases se sitúa específicamente en el nivel de las reglas del juego. Ciertamente, Weber sólo empleaba el término «clase» para describir las desigualdades generadas mediante la interacción del mercado. Para los weberianos, el capitalismo es el único juego posible, pero sus reglas institucionales pueden cambiar mucho. La cuestión de fondo en las variaciones de las reglas se refiere a las formas en que se organizan y regulan los mercados y las formas en las que los jugadores con distintas capacidades de mercado participan en el intercambio. Las «grandes clases» del análisis weberiano consisten en gentes que se encuentran situadas en lugares distintos con respecto a las posibles reglas capitalistas del juego: reglas que gobiernan la organización del trabajo, reglas que gobiernan la autonomía de los capitalistas al determinar las condiciones de trabajo y los derechos de los trabajadores, reglas que gobiernan los monopolios y las prácticas competitivas, reglas que gobiernan el acceso a la educación y la formación profesional, etc. Algunas de estas reglas son productos de los Estados, otras de las empresas y otras, por último, de diversos tipos de asociaciones. El objeto del análisis de clases, por tanto, es definir las categorías relevantes de gentes situadas en lugares similares en relación con la variedad de las reglas del juego.

En el análisis durkheimiano se considera incuestionable el capitalismo y sus reglas institucionales específicas y se centra en los movimientos de los jugadores dentro del juego. Se trata del mundo de las microclases y de la diferenciación ocupacional a pequeña escala. Los intereses de los profesores en los centros de investigación son diferentes de los de las instituciones educativas comunitarias, dadas las reglas del juego en los mercados laborales académicos y las reglas que gobiernan las condiciones laborales, los salarios y la autonomía de estos distintos tipos de instituciones. Así pues, la gente en estas microclases diferentes desarrollará identidades distintas y hará distintos movimientos para favorecer sus intereses. Los trabajadores del automóvil, los mineros del carbón, los camioneros y los trabajadores de las plataformas petrolíferas actúan en condiciones de mercado distintas en industrias que se enfrentan a distintas clases de competencias y problemas sectoriales y tienen distintas capacidades colectivas y, por lo tanto, se encuentran con conjuntos distintos de movimientos para favorecer sus intereses. Mientras no haya una perspectiva real de cuestionar las reglas generales del juego, sus intereses seguirán siendo distintos y fragmentarios durante la mayor parte del tiempo.

Si bien cada una de estas tradiciones del análisis de clases enraíza en un nivel diferente del juego, los estudiosos que trabajan dentro de cada una de ellas a veces se aventuran fuera de sus terrenos a causa de objetivos concretos. Considérese el análisis marxista de clases. La justificación del análisis marxista de clases es comprender las condiciones necesarias para desafiar y superar el capitalismo, pero los marxistas también están profundamente interesados en entender las luchas dentro del capitalismo que no cuestionan el juego. Cuando los marxistas analizan las luchas de clases en relación con las reglas del juego y los movimientos del juego, suelen invocar diferencias en las posiciones en el mercado, las relaciones en los empleos, las cualificaciones y otras características que tienen un aroma distintivamente weberiano, así como determinaciones y solidaridades ocupacionales y sectoriales que pueden tener igualmente un carácter más durkheimiano.

Un modo de interpretar la historia del pasado medio siglo es que se ha dado un cambio gradual en los niveles del juego en los que, según muchos analistas, parece más relevante el análisis de clases. En los decenios de los sesenta y setenta el análisis de clases se llevaba a cabo en los tres niveles. En especial la idea del análisis marxista de clases anclado en la posibilidad de un juego alternativo parecía convincente para mucha gente. Los movimientos sociales y políticos incluían visiones de una batalla alternativa e ideológica entre el capitalismo y diversas concepciones del socialismo y fue una dimensión importante de la vida política, incluso en lugares como Estados Unidos, en donde el socialismo nunca ha sido una amenaza política real.

El auge de lo que se conocía como neoliberalismo en el decenio de los ochenta y el final de los sistemas de ordeno y mando que pasaban por comunistas consiguieron eliminar de la imaginación popular, en gran medida, la idea de una alternativa al capitalismo. Thatcher proclamó que «no hay alternativa» (NHA)[16] y la mayoría de los sociólogos académicos parecía estar de acuerdo. Fuera de los círculos marxistas, la idea de acometer un análisis de clases a escala del propio juego parecía algo completamente irrelevante.

La decadencia del análisis de clases inserto en el problema del capitalismo contra el socialismo coincidía con el debate sobre las «variedades del capitalismo» dentro de la economía política y la sociología económica. El análisis de clases siguió teniendo una función explicativa importante en la comprensión de esta variación de las reglas del juego: el neocorporativismo en la

[16] Las siglas de la expresión en inglés son TINA, «There Is No Alternative» *[N. del T.]*.

Europa septentrional constituía un compromiso de clase entre el trabajo y el capital organizados mediado por el Estado, mientras que el capitalismo desregulado del mundo anglohablante reflejaba la relativa debilidad de los sindicatos. Igualmente se sometieron a debates e interpretaciones muchas otras variedades y permutaciones de estos temas como resultado de las formas concretas en que interactuaban procesos históricos de formación del Estado y de las clases, así como otros factores. Todas estas variaciones presuponían el capitalismo, pero las variantes seguían importando mucho y se reproducían a lo largo del tiempo. De este modo se continuaba con el análisis de clases al nivel de las reglas del juego.

En el segundo decenio del siglo XXI, ante la globalización y la transformación de las economías capitalistas en actividades puramente financieras y con el triunfo de los enfoques neoliberales en cuanto a las reglas óptimas para gestionar la economía capitalista, hay mucho menos interés en estas variaciones. Si bien estos procesos son desiguales internacionalmente –Suecia y Estados Unidos siguen siendo casos diferentes–, muchos analistas creen que las configuraciones institucionales en las economías capitalistas están convergiendo. La NHA se ha expandido desde la opción entre el capitalismo y el socialismo a la variedad de las reglas dentro de capitalismo. Se proclama la muerte –o, cuando menos, la decadencia– del análisis de clases imbricado en las reglas del juego. Todo lo que queda es el concepto de clase orientado hacia los movimientos dentro del sistema.

En consecuencia, el modelo neodurkheimiano de análisis de microclases de Grusky-Weeden está firmemente enraizado en el terreno de los intereses económicos inmediatos dentro de un único juego con un conjunto indiscutido de reglas estables. Se trata del análisis de clases para la hora del neoliberalismo triunfante.

Con todo, incluso en la época actual, es un error tratar la importancia de los diferentes niveles de análisis de clases simplemente como una cuestión de qué tipo de concepto de clase es «más importante» para explicar empíricamente las diferencias entre resultados individuales. Después de todo, incluso en este periodo de disolución aparente de las «grandes clases», hay momentos en los que se discuten intensamente las reglas del juego y las «grandes clases» –clases marxistas y weberianas– vuelven a aparecer rápidamente en el escenario político. En Wisconsin, en 2011, el gobernador y el legislativo del Estado presentaron proyectos legislativos para destruir del todo los sindicatos del sector estatal. Se produjeron manifestaciones numerosísimas de pro-

fesores, enfermeros, policías, bomberos, administrativos, porteros y prácticamente todas las categorías de empleados del Estado, así como de muchos otros trabajadores no estatales en solidaridad que veían este cambio en las reglas del juego como un ataque a sus intereses comunes. Las muchas microclases presentes en el empleo del Estado se fusionaron repentinamente en una gran clase. La comunidad de intereses *con respecto a las reglas del juego* se hicieron más importantes que los intereses, la educación y las experiencias conectadas a las ocupaciones concretas. Al mismo tiempo, el ascenso de la política izquierdista antineoliberal en partes de la Europa meridional, a la vista de la prolongada austeridad, y la victoria de Syriza en Grecia con el intento de cambiar las reglas del juego en el que se regulan las finanzas y se gestionan el ingreso y la distribución de la riqueza, reflejan la comunidad potencial de intereses de clase más allá de las microclases de «unidades ocupacionales» homogéneas. Al identificar a un enemigo común de clase –el capital financiero y las instituciones estatales que protegen sus intereses–, se forma una amplia alianza de clase en contra de las reglas del juego del capitalismo.

Las variaciones entre individuos en cuanto a actitudes, gustos, estilos de vida, amistades y todas las demás cuestiones que han investigado Grusky y Weeden son objetos legítimos del análisis de clases, pero, por su naturaleza, están íntimamente vinculados al micronivel. Si estas son las únicas cuestiones en que está uno interesado en este momento de la historia de los países capitalistas ricos, el análisis de clases a micronivel identifica los procesos causales más sistemáticos. Sin embargo, si el objetivo explicativo propio se refiere al potencial de cambio social progresivo de las reglas del juego y las transformaciones emancipadoras del propio juego, resulta esencial superar la preocupación primera con los movimientos del juego tan sólo. Las personas viven sus vidas en estructuras de clase que conforman sus intereses y su criterio subjetivo no solamente acerca de qué estrategias serán inmediatamente óptimas para asegurar sus intereses económicos sino también sobre las reglas del juego y el juego mismo. Lo que necesitamos es un análisis de clases que trascienda estos niveles de análisis y explore sus interconexiones.

VII Las ambigüedades de la clase en *El capital en el siglo XXI* de Thomas Piketty

Hasta hace muy poco, el único contexto en el que se trataba la desigualdad como un «problema» en los medios de masas era el de los debates sobre oportunidades y derechos. La igualdad de oportunidades y la igualdad de derechos son valores estadounidenses profundamente sentidos y ciertos tipos de desigualdades se consideran como una violación de esos ideales. La discriminación racial y de género son problemas porque otorgan ventajas competitivas injustas para determinadas personas y desventajas también injustas para otras. Son contrarias al ideal «reglas de juego limpio». Desde luego, hace mucho tiempo que se viene considerando públicamente la pobreza como un problema importante, pero incluso aquí el tema principal no era la magnitud de la *distancia* entre el pobre y el rico sino la privación material absoluta de la gente que vive en la pobreza, especialmente de los niños y cómo esta circunstancia daña sus oportunidades vitales[1]. La Guerra a la

[1] La preocupación con la pobreza como privación absoluta se refleja en la forma en que se mide la tasa de pobreza en Estados Unidos. En la mayoría de los países económicamente desarrollados, esta tasa se define como el porcentaje de población que queda por debajo del 50 por 100 de la media del ingreso de los hogares (ajustado a los tamaños de dichos hogares). En Estados Unidos, por el contrario, la tasa de pobreza se define como aquel porcentaje de la población que queda por debajo de cierto nivel absoluto de ingreso definido como «línea de pobreza». En otros países, la pobreza es tanto una cuestión de niveles en la desigualdad de la mitad inferior de la distribución de ingresos como de las condiciones materiales de vida en esa mitad inferior en tanto que, en Estados Unidos, la atención se centra exclusivamente en el nivel absoluto de ingreso de la parte inferior.

Pobreza dio lugar a la creación de una oficina de oportunidad económica en vez de una oficina para la reducción de la desigualdad. La forma en que la pobreza constituye una desventaja ha constituido siempre una gran preocupación, pero, en el debate público, casi no se ha prestado atención al grado de desigualdad de los recursos o a las condiciones de vida en la distribución del ingreso como tal. La desigualdad no se ha reconocido públicamente como un problema importante.

Incluso entre los académicos, los debates sobre la desigualdad se concentraron hasta hace poco casi completamente en la movilidad social y la generación de ventajas y desventajas sociales. Se ha manifestado una gran preocupación por las desigualdades en la forma en que las personas acceden a las posiciones sociales y, por supuesto, se ha investigado mucho acerca de la dureza de la vida para la gente que vive por debajo de la línea de pobreza, pero casi nadie se ha preocupado por la magnitud de las desigualdades entre las posiciones mismas. La desigualdad no era un problema importante reconocido como tal por los estudiosos.

La ausencia de debate sobre la magnitud de la desigualdad económica se daba, en gran medida, entre los conservadores y los liberales. Preocuparse por la distancia entre los ricos y los pobres y por la «clase media» parecía ser síntoma de envidia y resentimiento. En la medida en que las fortunas y los elevados ingresos se hayan adquirido legalmente, esto es, mediante juego limpio, el grado de desigualdad que se genere no es algo objetable. Y, lo que es más, como mucha gente sigue argumentando incluso hoy día, a largo plazo, los elevados ingresos de los ricos benefician a todos puesto que las nuevas inversiones salen de esos elevados ingresos y las inversiones son una condición necesaria para que ascienda la proverbial marea que hace flotar todos los botes. La desigualdad no era un problema político importante reconocido como tal por los estudiosos.

Esta situación ha cambiado radicalmente. Hoy día todo el mundo habla de la desigualdad. Los medios, las universidades y los políticos prestan cada vez mayor atención al problema de la desigualdad como problema específico. La consigna del movimiento *Occupy* lo ejemplifica: el 1 por 100 contra el 99 por 100 indica un antagonismo entre quienes están en la cúspide de la distribución de ingresos y todos los demás. Los políticos y los expertos hablan de los peligros del aumento de la desigualdad. Y los estudiosos han comenzado a investigar, de modo más sistemático, sus cambiantes contornos.

Tal es el contexto en el que apareció el libro de Thomas Piketty *El capital en el siglo* XXI, que provocó gran expectación y que se convirtió en un inesperado éxito de ventas[2]. El libro tiene 663 páginas y está publicado por una editorial universitaria. Aunque el texto es ágil a veces, se trata de una obra erudita, escrita en un estilo académico sobrio, esto es, no se trata del tipo de libro del que pudiera esperarse que se vendiesen cientos de miles de ejemplares. Pero se han vendido. Este éxito prueba la importancia de la desigualdad como tema de intensa preocupación pública[3].

El libro de Piketty consiste en un detallado análisis de la trayectoria de dos dimensiones de la desigualdad económica y de su interconexión: el ingreso y la riqueza. Los intentos anteriores de investigación en estos asuntos se han visto muy dificultados por falta de datos sobre las personas más ricas tanto porque se selecciona a muy poca gente rica en las muestras como porque se pone un límite superior en las categorías de ingreso y riqueza en la mayoría de los datos. También ha sido imposible estudiar sistemáticamente la trayectoria histórica de la desigualdad en más de unos pocos decenios por falta de datos fiables mucho antes de la mitad del siglo XX. Piketty ha resuelto estos problemas, en gran medida, acopiando un inmenso banco de datos, que se remonta a comienzos del siglo XX, basado en informaciones fiscales y estatales[4].

[2] Thomas Piketty, *El capital en el siglo XXI*, México, Fondo de Cultura Económica, 2014. Las citas del texto corresponden a esta edición [ed. orig. francesa: *Le Capital au XXI^e siècle*, París, Seuil, 2013].

[3] *El capital en el siglo XXI* puede ser también un buen ejemplo de un libro que se vende mucho pero que rara vez se lee entero. Jordan Ellenberg ha elaborado un indicador que llama el Índice de Hawking (en honor al título del libro de Stephen Hawking *Breve historia del tiempo*) donde se identifican los cinco pasajes más populares de un libro subrayados por los lectores de Kindle y relacionados en una pestaña de Amazon como «pasajes populares». En el Índice de Hawking, se toma la media de los números de las páginas de los pasajes subrayados y se divide por el número de páginas del libro. Es un indicador tosco de hasta dónde ha leído la gente un libro. El índice, para muchos libros, está en el 40 por 100. En *Breve historia del tiempo* está en 6,6 por 100 y el libro de Piketty se sitúa en el 2,4 por 100. Para una explicación, *vid.* Jordan Ellenberg, «The Summer's Most Unread Book Is...», *The Wall Street Journal*, 3 de julio de 2014 [disponible en http://www.wsj.com/articles/the-summers-most-unread-book-is-1404417569].

[4] En la elaboración de la base de datos intervino otro economista, Emmanuel Saez. Es de acceso público en un sitio web excelentemente diseñado, *The World Top Incomes Database* [http//topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu].

En lo que sigue, expongo sucintamente los argumentos y conclusiones centrales del análisis de Piketty sobre las trayectorias de la desigualdad de ingresos y riqueza. Luego considero la función problemática que corresponde a las clases en su análisis.

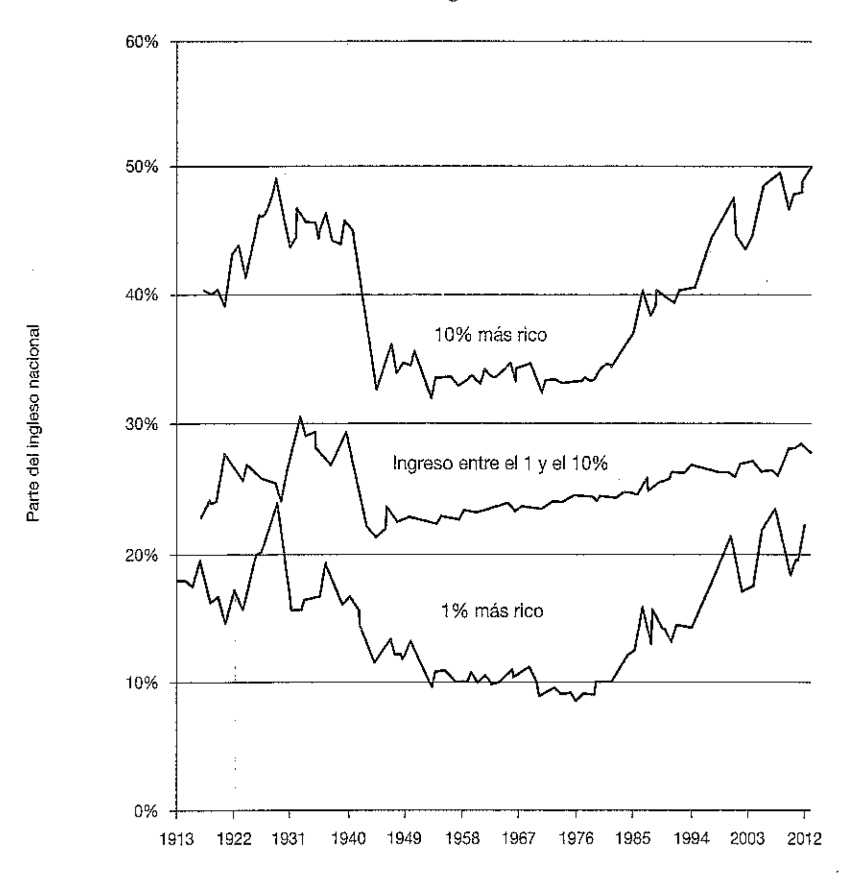
La trayectoria de la desigualdad de ingreso

La observación central que anima gran parte del análisis de Piketty es el ya familiar gráfico en forma de U de la parte del ingreso nacional que corresponde a los porcentajes superiores de la distribución del ingreso. El gráfico 7.1 es una versión de aquel y en él se muestra el porcentaje del ingreso nacional de Estados Unidos que se llevan el 10 por 100 y el 1 por 100 desde 1913 a 2012. La parte del decil superior en el ingreso nacional total (lo que incluye las rentas del capital) alcanzó un máximo temprano del 49 por 100 en 1928 y luego se mantuvo en torno al 45 por 100 hasta la Segunda Guerra Mundial, cuando cayó de golpe hasta el 35 por 100, manteniéndose a ese nivel durante cuatro decenios hasta que empezó a crecer de nuevo rápidamente en el decenio de los ochenta, alcanzando un nuevo máximo de poco más del 50 por 100 en 2012. Merece subrayar este hecho básico: en 2012 el 10 por 100 más rico de la población disponía de algo más del 50 por 100 de todo el ingreso generado en la economía estadounidense.

Este gráfico es el que más se ha divulgado de todos los hallazgos de que se informa en el libro de Piketty[5]. Pero hay otro hallazgo casi de igual importancia: el gran aumento en la parte del decil de los ingresos superiores se debe, en buena medida, al enorme incremento en la parte de ingreso del 1 por 100 superior. De los 17 puntos porcentuales de aumento en la parte del ingreso que fue al decil superior entre 1975 y 2012, 13,6 puntos porcentuales (80 por 100 del aumento) fue al 1 por 100 superior, mientras que la parte correspondiente al restante 9 por 100 más rico de la población sólo aumentó en 3,4 puntos porcentuales. No es solamente que el ingreso se concentre más en la cúspide, sino que se concentra mucho más en la cúspide de la cúspide.

[5] Aunque no pueda probarlo, sospecho que distintas versiones de este gráfico deben de ser las estadísticas más ampliamente difundidas en la historia de la ciencia social. Nadie entre quienes he preguntado ha propuesto ninguna alternativa que se haya difundido tanto.

Gráfico 7.1. Parte del ingreso nacional según diferentes categorías de altos ingresos



Fuente: The World Top Incomes Database [http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu].

Por último, también es importante otro hallazgo general en la trayectoria de la desigualdad de ingresos: si bien es cierto que, en todos los países estudiados, la concentración de ingreso en la parte superior de la distribución descendió mucho entre los primeros decenios y los de mitad del siglo, los países variaron grandemente en cuanto al grado en que la concentración aumentó al final del siglo. Estas tendencias son mucho más pronunciadas en Estados Unidos que en otros países y prácticamente no se dan en algunos otros.

¿Cómo explica Piketty estas amplias pautas? El meollo del análisis de Piketty se concentra en dos puntos principales. En primer lugar, el rápido incremento en la concentración del ingreso desde comienzos del decenio de los ochenta se debe, principalmente, a los aumentos de los supersalarios de los mayores ingresos del mercado de trabajo antes que a grandes incrementos en ingresos procedentes de la propiedad de capital. Esto refleja el hecho de que la alta concentración de ingresos a comienzos del siglo XX procedía de una base muy diferente de la de ahora. En el periodo anterior «este tipo de ingresos (esencialmente los dividendos y las plusvalías) constituían la fuente más importante de los recursos para el 1 por 100 de mayores ingresos [...]. En 2007 era necesario formar parte del 0,1 por 100 de las percepciones más elevadas para que así fuera» (p. 329). En segundo lugar, el descenso universal en la desigualdad de ingresos a mediados del siglo XX y las variaciones que muestran los países en cuanto a su incremento a final del siglo proceden, en gran medida, del ejercicio de poder de diversas formas y no de los movimientos «naturales» del mercado. El poder ejercido por el Estado es especialmente importante para contrarrestar las fuerzas desigualitarias del mercado mediante la fiscalidad, las transferencias de ingresos y una serie de regulaciones. Pero también es importante el poder de los que Piketty llama «superejecutivos»: «Estos directivos tienen la capacidad de fijar su propia remuneración, a veces sin ninguna moderación y sin una relación clara con su productividad individual» (p. 40). El ejercicio de este poder está limitado por las normas sociales que varían según los países y, a lo sumo, sólo está débilmente limitado por los procesos ordinarios del mercado.

La trayectoria de la desigualdad de riqueza

Piketty emplea indistintamente los términos «riqueza» y «capital». Define el capital en su conjunto «como el conjunto de los activos no humanos que pueden ser poseídos e intercambiados en un mercado. El capital incluye sobre todo el conjunto del capital inmobiliario (inmuebles, casas) utilizado como vivienda, y el capital financiero y profesional (edificios, equipos, máquinas, patentes, etc.) utilizado por las empresas y las agencias gubernamentales» (p. 60). La propiedad de estos activos es importante para la gente por una serie de razones, pero especialmente porque generan corrientes de ingresos a las que Piketty se refiere como el rendimiento del capital. Por tanto, un

rasgo fundamental de cualquier economía de mercado es la división del ingreso nacional entre la parte que corresponde a los propietarios del capital y la que va al trabajo.

La historia que cuenta Piketty acerca de la desigualdad de riqueza gira en torno a dos observaciones básicas: en primer lugar, los niveles de concentración de la riqueza siempre son mayores que las concentraciones de ingresos y, en segundo lugar, la clave para la comprensión de la trayectoria a largo plazo de la concentración de la riqueza es lo que Piketty llama la relación capital/ingreso. La primera de estas observaciones es familiar: en Estados Unidos en 2010 el decil superior de poseedores de riqueza poseía el 70 por 100 de toda la riqueza, mientras que la mitad inferior de los poseedores de riqueza no poseían prácticamente nada. Como sucedió con la distribución del ingreso, en el periodo de mediados del siglo XX, esta concentración en la parte superior disminuyó desde los niveles considerablemente elevados a comienzos del siglo –el decil superior de poseedores de riqueza en Estados Unidos tenía el 80 por 100 de toda la riqueza en 1910–, pero el aumento en la concentración de riqueza en los últimos decenios ha sido menos pronunciada que el aumento en la concentración del ingreso. En todo caso, el aspecto principal es que la concentración de riqueza siempre es muy elevada.

El segundo elemento del análisis de la riqueza de Piketty, la relación capital/ingreso, es menos conocido. La relación capital/ingreso es una forma de medir el valor del capital en relación con el total del ingreso generado por una economía. En las economías capitalistas desarrolladas, esta relación para el capital de propiedad privada es entre 4:1 y 7:1, lo que significa que el valor del capital es habitualmente de cuatro a siete veces mayor que el ingreso anual total de la economía. El argumento fundamental de Piketty es que esta relación es la base estructural para la distribución del ingreso entre los propietarios del capital y el trabajo: a igualdad del resto de los factores, cuanto más elevada sea esta relación para un rendimiento dado del capital, mayor será la proporción del ingreso nacional que vaya a los poseedores de riqueza.

Una parte importante del libro de Piketty está dedicado a explorar la trayectoria de la relación capital/ingreso y sus ramificaciones. Sin duda se trata de los análisis más difíciles del libro. Contienen consideraciones sobre las interconexiones entre las tasas de crecimiento económico, el crecimiento demográfico, la productividad, las tasas de ahorro, la presión fiscal y otros factores. Sin necesidad de detenernos en los detalles del análisis, algunas conclusiones de Piketty son dignas de señalarse:

- A medida que desciende el crecimiento económico de los países ricos, la relación capital/ingreso casi seguramente aumentará a menos que se adopten medidas políticas para impedirlo.
- Con el paso del tiempo, el aumento de la relación capital/ingreso incrementará el peso de la riqueza entre los propietarios de esta, de forma que las concentraciones de riqueza que sólo han aumentado modestamente desde el decenio de los setenta, deberían aumentar a lo largo del siglo XXI, quizá llegando a alcanzar los niveles de comienzos del siglo XX.
- Dada la presencia de concentraciones muy elevadas sin precedentes de ganancia de personas que también obtienen un ingreso considerable producto de la propiedad de capital, es posible que la concentración del ingreso en los próximos decenios sea superior a la del siglo XIX.

La consecuencia de estos argumentos es sombría: «El mundo que viene puede combinar lo peor de dos mundos pasados, por un lado una enorme desigualdad del capital heredado y, por el otro, discordancias salariales exacerbadas y justificadas mediante consideraciones de mérito y productividad (cuyo fundamento factual, como vimos, es claramente muy endeble). El extremismo meritocrático puede, pues, llevar a una carrera-persecución entre los superejecutivos y los rentistas, en perjuicio de todos aquellos que no son ni lo uno ni lo otro» (p. 459). El único remedio, sostiene Piketty, es la intervención política para contrarrestar estos procesos económicos dado «que no existe ningún proceso natural y espontáneo que permita evitar que las tendencias desestabilizadoras y no igualitarias prevalezcan permanentemente» (p. 36). Su solución política preferida es la aplicación de una tasa mundial sobre el capital, pero, aunque uno sea escéptico acerca de esta propuesta concreta, el mensaje fundamental sigue siendo convincente: mientras la dinámica del mercado funcione sin restricciones, lo más probable es que la concentración extrema del ingreso y la riqueza se intensifique más en el futuro.

Análisis de clases ambiguos

A primera vista, *El capital en el siglo XXI* trata, fundamentalmente, de las clases. Después de todo, el título invoca deliberadamente *El Capital* de Marx y, en gran parte del libro, se habla sobre «capital» y «trabajo», que son expresiones estrechamente vinculadas a las relaciones de clase que conectan a los capitalistas y los trabajadores. Es más, en el gambito de apertura de la primera página del capítulo 1, Piketty cuenta la historia de la sangrienta lucha de clases entre mineros y propietarios en el yacimiento de platino de Marikana en agosto de 2012, en la que 34 mineros murieron a manos de la Policía. Se vale de este conflicto para plantear una cuestión de gran alcance:

> Este episodio reciente nos recuerda, si ello fuera necesario, que la distribución de la producción entre los salarios y los beneficios, entre los ingresos por trabajo y los del capital, siempre ha constituido la primera dimensión del conflicto distributivo.

Y, más adelante, concluye la consideración de estos acontecimientos escribiendo:

> Para quienes no poseen más que su trabajo, y que a menudo viven en condiciones modestas (o incluso muy modestas, tanto en el caso de los campesinos del siglo XVIII como en el de los mineros de Marikana), es difícil aceptar que los poseedores del capital –quienes lo son a veces por herencia, por lo menos en parte– puedan apropiarse, sin trabajar, de una parte significativa de las riquezas producidas (pp. 55-56).

Esto es sano análisis de clases: el ingreso generado en la producción se divide entre clases antagónicas, el capital y el trabajo, y la parte que va al capital constituye la apropiación de la riqueza producida por el trabajo. Las clases se entienden como relaciones que implican dominación y explotación conectadas sistemáticamente con la producción.

Esta comprensión de la clase como relación desaparece, en gran medida, tras el comienzo del primer capítulo[6]. Cuando el término «clase» llega a em-

[6] Ocasionalmente surge en el libro una sombra de análisis relacional de clases. En un pasaje, por ejemplo, Piketty invoca la idea de una *transferencia* de ingreso cuando escribe: «Para apoyar esta tesis, es importante insistir en la considerable amplitud de la transferencia de ingreso nacional estadounidense –del orden de 15 puntos del ingreso nacional– que se dio entre el 90% de los más pobres y el 10% de los más ricos desde los años setenta [...]. Esta transferencia interna entre grupos sociales [...] es casi cuatro veces más importante que el imponente déficit comercial estadounidense durante los años de 2000» (Th. Piketty, *El capital en el siglo XXI*, ed. cit., p. 325). Pero aquí «transferencia» se refiere a cambios en la distribu-

plearse, se le trata simplemente como una forma conveniente de hablar acerca de parcelas de la distribución del ingreso o la riqueza –la superior, la alta, la media y la baja–. Los poseedores del capital reciben un «rendimiento del capital» y no se los describe como explotadores del producto de los trabajadores. La distribución del ingreso refleja un reparto del pastel del ingreso nacional en «participaciones» y no es una transferencia real de una clase a otra.

Hay mucho de valioso en la investigación empírica de Piketty y en sus argumentos teóricos acerca de la trayectoria a largo plazo del ingreso y la desigualdad de la riqueza que no depende del análisis relacional de clases. Pero la falta de un análisis consecuente de clases de los procesos sociales por los que se genera y apropia el ingreso oscurece algunos de los mecanismos sociales críticos que funcionan aquí.

Permítaseme argumentar este asunto con dos ejemplos, uno del análisis de la desigualdad de ingreso y el otro del análisis del rendimiento del capital.

Desigualdad de ingreso

Uno de los argumentos más importantes de Piketty es que el extraordinario aumento de la desigualdad en Estados Unidos desde comienzos del decenio de los ochenta «se explica en gran medida por la subida sin precedentes de la desigualdad en los salarios y, en particular, por la emergencia de remuneraciones sumamente elevadas en la cima de la jerarquía de los salarios, sobre todo entre los altos ejecutivos de las grandes empresas» (p. 326). Esta conclusión depende en parte, precisamente, de lo que se considere «salario» y lo que se considere «ingreso del capital». Piketty adopta la clasificación convencional que emplean los economistas y trata todas las ganancias de los altos ejecutivos como «ingresos del trabajo», con independencia de la forma que tengan –de si es salario ordinario, primas u opciones de acciones– o los mecanismos específicos mediante los cuales se determina el nivel de los ingresos. Evidentemente, es la forma correcta de clasificar estos elementos de las ganancias a los efectos de la legislación fiscal y las teorías de la economía

ción del ingreso desde la masa del pueblo a los de arriba, no entre categorías sociales que mantienen relaciones. «Transferencia» quiere decir, simplemente, un reparto del pastel más favorable a los de arriba, no la apropiación real del ingreso producido por el trabajo de una clase a otra.

convencional, según las cuales el más alto ejecutivo es un empleado bien pagado. Pero esta forma de considerar las ganancias de los ejecutivos jefes resulta menos obvia cuando pensamos en la posición de estos (y otros gestores de elevada posición) en términos de relaciones de clase.

Como ya se ha observado, Piketty sostiene que los altos ejecutivos tienen el poder irrestricto de determinar su propia remuneración en algunos casos sin límites y, en muchos otros, sin una relación clara con su productividad individual. Esto es especialmente cierto al tratar de la remuneración de este personal:

> Suelen ser fijada por los superiores jerárquicos, siendo asignadas las remuneraciones superiores por los propios superiores, o bien por comités de remuneraciones formados por diversas personas que por lo general tienen ellas mismas salarios comparables [...]. Sin llegar a hablar de la «mano que se sirve de la caja», debemos admitir que esta imagen es, sin duda alguna, más apropiada que la de la «mano invisible», metáfora del mercado según Adam Smith (p. 365).

¿Qué significa exactamente este diagnóstico de los salarios de los ejecutivos jefes y otros altos ejecutivos respecto a una comprensión relacional de las clases? Las relaciones de clases son, fundamentalmente, relaciones de poder. Decir que, en las relaciones de clase del capitalismo, los capitalistas «poseen» los medios de producción y los trabajadores «venden» su fuerza de trabajo por un salario equivale a describir un conjunto de relaciones de poder que vinculan las actividades de los capitalistas y de los trabajadores. Entre las facultades de los capitalistas en esas relaciones se cuenta el poder de ofrecer empleo a cambio de un salario fijado, de impartir órdenes a los empleados acerca del trabajo que deben hacer y disponer de los beneficios, esto es, la plusvalía generada por la empresa para otras finalidades. Cabe añadir otros poderes a esta lista, pero ya deberá estar claro que lo que llamamos la relación de capital/trabajo, en realidad, es un conjunto multidimensional muy complejo de relaciones de poder.

En la empresa moderna, los altos ejecutivos disponen de muchos de los poderes del capital. Esto supone que no cabe describirlos simplemente como «trabajo» dentro de la empresa pero que está mucho mejor pagado. Ocupa lo que llamo posiciones contradictorias dentro de las relaciones de clases, lo que significa que, desde el punto de vista de las relaciones, tienen algunos de

los poderes de los capitalistas, pero no todos[7]. Esto tiene implicaciones directas en cuanto al modo en que debemos pensar sobre los salarios de los ejecutivos jefes: parte importante de las ganancias de los altos gestores y ejecutivos debe entenderse como una adjudicación que hacen los propios ejecutivos de los beneficios de la empresa a sus cuentas personales antes que a un salario en el sentido ordinario. Ejercitan el poder derivado de los capitalistas dentro de las relaciones de clase de la empresa para apropiarse de parte de los beneficios para sus cuentas personales. Si esto es correcto, parte sustancial de sus ganancias debe entenderse como rendimientos del capital, aunque de una forma distinta de los dividendos que se derivan de la propiedad de los activos.

Desde luego, sería extraordinariamente difícil encontrar un modo de dividir las ganancias de los altos ejecutivos en un elemento componente que sea funcionalmente un rendimiento del capital y otro que sea funcionalmente un salario. Como reconoce Piketty, es algo muy similar al problema de dividir el ingreso del autónomo ordinario en un elemento salarial y otro de capital, puesto que el ingreso generado por este tipo de actividad mezcla inherentemente el capital y el trabajo. En un análisis relacional de clases de la empresa capitalista, se muestra que se trata del mismo problema que el de los ingresos de los ejecutivos que tienen los poderes descritos por Piketty. La implicación en cuanto al análisis general que hace Piketty sobre la trayectoria de la desigualdad de ingresos en los últimos decenios es que hay que atribuir más parte de este incremento a la parte del capital en el conjunto del ingreso total de lo que se calcula convencionalmente por medio de la contabilidad del ingreso nacional. Si se acepta esta posición, se verá que cuestiona una de las conclusiones fundamentales de Piketty: «Esta evolución espectacular corresponde en gran medida a la explosión sin precedentes de los muy elevados ingresos por trabajo, y que refleja ante todo un fenómeno de separación de los directivos de las grandes empresas» (p. 40). Ciertamente, el aumento de la desigualdad es resultado de la explosión de los muy elevados ingresos de los altos ejecutivos y esto crea, desde luego, «un fenómeno de separación de los directivos de las grandes empresas», pero ello no puede entenderse por entero como un aumento de la desigualdad en los ingresos *del trabajo*. Parte importante está constituida por una forma de ingreso del capital.

[7] Para mi enfoque sobre estos asuntos *vid. Classes* (Londres, Verso, 1985) y *Class Counts* (Cambridge, Cambridge University Press, 1997).

Rendimientos del capital

La falta de un análisis relacional de clases también se refleja en la forma en que Piketty mezcla diferentes tipos de activos en la categoría «capital» y luego habla de «rendimientos» de este agregado heterogéneo. En particular, mezcla la propiedad inmueble en la que habita el capitalista con la propiedad capitalista en la categoría agregada de «capital». Se trata de un asunto importante porque la propiedad inmueble residencial comprende entre un 40 y un 60 por 100 del valor de todo el capital en los países que analiza Piketty. La combinación de todos los activos que generan ingresos en una sola categoría es algo perfectamente razonable desde el punto de vista de la teoría económica ordinaria, en la que estos ingresos son simplemente inversiones alternativas por las que el inversor recibe un rendimiento. Pero la combinación de estos dos tipos de procesos en una única categoría resulta mucho menos acertada si queremos identificar los mecanismos sociales por medio de los cuales se genera este rendimiento.

La vivienda ocupada por el propietario genera un doble rendimiento para este: como «utilidad de vivienda», que se valora como una forma de renta imputada, y como ganancia del capital, si el valor de la propiedad inmobiliaria aumenta con el tiempo. En Estados Unidos cerca de dos tercios de la población eran propietarios de sus viviendas y en torno al 30 por 100 de estos eran propietarios completos de sus casas, mientras que otro 51 por 100 tenían los activos positivos, pero estaban pagando las hipotecas[8]. Las relaciones sociales en que los rendimientos económicos están vinculados a estas pautas de propiedad de las casas son completamente diferentes de aquellas otras de las relaciones capitalistas de producción. Por supuesto, la propiedad de las casas y el acceso a la vivienda plantean importantes cuestiones sociales y morales por lo que las desigualdades en estas formas de «capital» importan. Pero no importan por las mismas razones por las que importan las desigualdades en la propiedad capitalista y no actúan mediante el mismo proceso causal. De ello resulta que las luchas sociales provocadas por la desigualdad en la propiedad de los inmuebles, por un lado, y por la desigualdad en la propiedad del capital, por el otro, sean radicalmente diferentes. En consecuencia, las políticas públicas que ayudarían a remediar los perjuicios ocasionados por

[8] *Vid.* http://www.zillow.com/blog/more-homeowners-are-mortgage-free-than-underwater-108367/.

esas clases diferentes de «rendimientos del capital» también serán diferentes. La propuesta de Piketty de una tasa global sobre el capital es un elemento plausible en la política pensada para responder a las desigualdades producidas por la movilidad global del capital, pero esto parece ser escasamente relevante en relación con los daños generados por la desigualdad en los rendimientos de la propiedad inmobiliaria residencial.

Thomas Piketty y sus colegas han producido un extraordinario banco de datos sobre desigualdad de ingreso y riqueza que incluye datos sobre los más ricos de los ricos. Y, al poner a disposición pública estos datos de forma tan accesible y sencilla, han hecho un servicio maravilloso a la comunidad académica. Pero el análisis de Piketty oscurece procesos cruciales al tratar el capital y el trabajo exclusivamente como factores de producción que ganan un rendimiento. Si queremos comprender verdaderamente las intranquilizadoras tendencias en la desigualdad de ingreso y riqueza y, especialmente, si queremos transformar las relaciones de poder que generan esas tendencias, debemos trascender las categorías convencionales de la economía para identificar las relaciones de clases que generan la creciente desigualdad económica.

VIII La muerte del debate sobre las clases

Entre mediados del decenio de los noventa y comienzos del 2000 se dio un breve pero intenso debate conocido como «el debate sobre la muerte de las clases»[1]. No era la primera vez que se anunciaba la muerte de las clases o, cuando menos, la relevancia decreciente del concepto para la teoría y la investigación sociales contemporáneas, pero, en el contexto del fin de la Guerra Fría y la marginación del marxismo como marco explícito para la crítica social, el argumento de que el concepto de clase carece de fuerza explicativa adquiere un relieve especial. Este ataque era especialmente llamativo para aquellos estudiosos que, como yo mismo, continuamos elaborando nuestra obra en la tradición marxista y sostenemos que el análisis de clases sigue siendo el meollo de la teoría marxista. Si las clases fueran irrelevantes, ¿qué quedaría del marxismo en cuanto crítica científico-social del capitalismo?

[1] Las aportaciones al debate incluyeron a Jan Pakulski y Malcolm Waters, *The Death of Class,* Londres, Sage, 1996, y un simposio sobre el libro en la revista *Theory and Society* 25, 5 (octubre de 1996), pp. 717-724 (con aportaciones de Jan Pakulski y Malcolm Waters, Erik Olin Wright, Jeff Manza y Clem Brooks, y Szonja Széleny y Jaqueline Olvera); Paul Kingston, *The Classless Society,* Stanford (Cal.), Stanford University Press, 2000; Takis Fotopoulos, «Class Divisions Today: The Inclusive Democracy Approach», *Democracy & Nature* 6, 2 (julio de 2000), pp. 211-252; Ulrich Beck, «Beyond Class and Nation: Reframing Social Inequalities in a Globalizing World», *British Journal of Sociology* 58, 4 (2007), pp. 679-705; Will Atkinson, «Beck, Individualization and the Death of Class: A Critique», *British Journal of Sociology* 58, 3 (septiembre 2007), pp. 349-366.

En este capítulo paso revista a los argumentos centrales de dos de los más destacados exponentes de la tesis de la muerte de las clases, Jan Pakulski y Malcolm Waters, que presentan sus ideas de forma resumida en su ensayo «The Reshaping and Dissolution of Social Class in Advanced Society» («La reformulación y disolución de la clase social en la sociedad avanzada»)[2]. Si bien los principales argumentos que presentan no son nuevos, como ellos mismos subrayan, los elaboran de un modo más sistemático que en la mayoría de las críticas a los análisis de clases y defienden una conclusión especialmente contundente: que los analistas contemporáneos de clases «crean las clases allí en donde ya no existen como un ente social de significado»[3]. Los defensores del análisis de clases deben afrontar estos argumentos con el espíritu de un sano y riguroso cuestionamiento de los conceptos fundacionales y de su relevancia empírica. Así como las feministas deben tomarse en serio las pretensiones de que la opresión de género está desapareciendo, sin rechazarla sin más por absurda, los analistas de clases de la tradición marxista y la weberiana deben tomar en serio los argumentos de que estamos acercándonos rápidamente a una sociedad sin clases o, cuando menos, a una sociedad en la que la clase ha «desaparecido» como categoría explicativa satisfactoria. Espero mostrar que las pruebas y los argumentos de Pakulski y Waters no son convincentes, pero creo que el diálogo con ellos puede ser productivo para clarificar la naturaleza del análisis de clases, el carácter de sus explicaciones y las tareas que le esperan.

Como suele suceder en los debates sobre ideas teóricas conectadas con pronunciamientos ideológicos, hay una tendencia a extremar y polarizar la retórica más allá de lo que los mismos intervinientes creen. Afirmaciones como «las clases sociales están desapareciendo» tienden a convertirse en otras del tipo de «las clases sociales han desaparecido». Este tipo de deslizamiento se da con frecuencia en el trabajo de Pakulski y Waters. Por ejemplo, sostienen que el descenso en la distribución de la propiedad «difumina las divisiones tradicionales de clases», lo cual implica que la división sigue presente, pero de modo menos agudo, al tiempo que, inmediatamente después, afirman que el «descenso en la distribución de la propiedad [...] hace imposible el establecimiento de límite alguno entre las clases a causa de la propiedad», lo cual implica no simplemente que se haya difuminado la diferencia de clase, sino que ha desaparecido por entero[4]. Es tentador defender el análisis de clases contra estos argumentos concentrándose en estas afirmaciones extremas. Después de todo, es mucho más fácil encontrar pruebas que demuestran fácilmente que las divisiones de clase existen y tienen consecuencias que mostrar que dichas divisiones siguen siendo causalmente poderosas. A mi juicio, el núcleo de su argumentación no reside en estas formulaciones sumamente extremas, sino en su pretensión más moderada de que la clase ya no es una categoría explicativa relevante o pertinente. En este debate me concentraré en la pretensión más moderada.

En la sección siguiente examino brevemente cuatro proposiciones generales de Pakulski y Waters que, según ellos, definen los fundamentos del análisis de clases. Como trato de probar, su caracterización de la mayoría de esos fundamentos reside en insistir en que el análisis de clases requiere una creencia general en la primacía de la clase en tanto que, a mi juicio, la primacía de la clase no es un elemento componente esencial del análisis de clases. En la última sección considero una serie de pruebas empíricas que muestran la permanente importancia de las relaciones de clase para la comprensión de las sociedades capitalistas contemporáneas.

Cuatro proposiciones

El objetivo central de la crítica de Pakulski y Waters es el análisis de clases enraizado en la tradición marxista, pero muchos de sus razonamientos también son aplicables a cualquier forma de análisis de clases que defina la clase en términos de propiedad y disposición de activos económicos. Basan su argumentación en torno a cuatro proposiciones generales que, según sus palabras, «cabe inferir de la bibliografía sobre las clases»[5]. Se refieren a ellas como la proposición sobre el economicismo, la proposición sobre la formación del grupo, la proposición del vínculo causal y la proposición de la capacidad transformadora. A efectos de facilitar el debate, enumero los enunciados en la exposición de sus proposiciones[6].

[2] Este artículo apareció como ensayo introductorio al simposio sobre clases en la revista *Theory and Society* 25, 5 (1996), pp. 667-736.

[3] J. Pakulski y M. Waters, *The Death of Class*, cit., p. 667.

[4] *Ibid.*, p. 662.

[5] *Ibid.*

[6] Los enunciados sinópticos de estas proposiciones se encuentran todos en *ibid.*, p. 670.

La proposición del economicismo

1. La clase es, fundamentalmente, un fenómeno económico.
2. Se refiere principalmente a las diferencias en la disposición de propiedad, especialmente propiedad productiva con un potencial acumulativo, y a la diferente capacidad mercantil, especialmente capacidad mercantil laboral.
3. Además, los fenómenos económicos, como la propiedad o los mercados, se consideran los principios fundamentales de estructuración y organización de la sociedad.

Los enunciados 1 y 2 de esta proposición dan en el blanco. Aunque algunos análisis de clases sostengan que la clase es un fenómeno cultural y político en igual medida que es un concepto económico, el meollo de las tradiciones marxista y weberiana del análisis de clases gira en torno a las dimensiones económicas del concepto. El problema en esta proposición aparece con el tercer enunciado, especialmente con el artículo determinado «los» antes de «principios fundamentales». Si bien los analistas de clases pueden aceptar, en general, el punto de vista de que la clase es *un* principio estructural fundamental, ningún weberiano considerará que la clase sea *el* principio fundamental y muchos marxistas contemporáneos rehuirán dar su apoyo a un enunciado tan categórico, en especial cuando se predica acerca de un fenómeno tan difuso y omnicomprensivo como la «sociedad». Por supuesto hay una corriente del marxismo clásico que gira en torno a la metáfora «base/superestructura» en la que la «base» se identifica con la estructura social, la «superestructura» es todo lo demás en la sociedad y la base explica la superestructura. Muchos marxistas contemporáneos, quizá la mayoría, dedicados al análisis de clases rechazan estas pretensiones explicativas[7]. En todo caso, para que el análisis de clases sea un programa de investigación digno de emprenderse, lo importante es que identifique los mecanismos causales más importantes, no que se tome la clase como el elemento determinante más importante o fundamental de los fenómenos sociales[8].

La proposición de la formación del grupo

1. Las clases son algo más que agregados estadísticos o categorías taxonómicas.
2. Son rasgos reales de la estructura social, reflejados en pautas observables de desigualdad, asociación y distancia.
3. Estas diferencias son tan profundas y fundamentales que constituyen el principio y la base permanente del conflicto y la protesta.

Una vez más, las dos primeras afirmaciones reflejan convicciones de la mayoría de los analistas de clases, al menos quienes no tienen una inclinación posmoderna. En general, la mayoría de los marxistas y los weberianos son «realistas científicos» que consideran sus conceptos como intentos de comprender los mecanismos causales que existen en el mundo y ambos grupos piensan que, si las relaciones de clase son algo que importa, debe generar efectos observables. La tercera afirmación, sin embargo, será rechazada por todos los analistas weberianos, desde el mismo Weber hasta hoy día. Muchos analistas marxistas de clases tampoco verían con buenos ojos dicha afirmación así formulada, sin matices. Si bien los marxistas, por lo general, creen que las relaciones de clase constituyen *una* base duradera para el conflicto, el marxismo contemporáneo se ha concentrado, fundamentalmente, en la comprensión de las condiciones en que se forman las alianzas de clases y el conflicto de clases ha perdido centralidad. Aunque la mayoría de los marxistas sostiene que, incluso allí en donde se han frenado la formación y la lucha de

---

[7] Como ha expuesto convincentemente A. G. Cohen, ni en el marxismo clásico se consideraba la «superestructura» como algo de tal envergadura que incluyera todo excepto la base. En lugar de ello, el materialismo histórico toma generalmente la forma de lo que Cohen llama «materialismo histórico restringido» (opuesto al «materialismo histórico inclusivo») en el que la superestructura consiste tan sólo en aquellos fenómenos sociales no económicos que tienen efectos reproductivos en la base (por ejemplo, efectos que tienden a estabilizar y preservar la estructura económica de la sociedad). Según Cohen, la tesis del materialismo histórico restringido es que los fenómenos superestructurales definidos de este modo se explican *funcionalmente* por la base. *Vid.* G. A. Cohen, «Restricted and Inclusive Historical Materialism», capítulo 9 en *History, Labour and Freedom,* Oxford, Clarendon Press, 1988.

[8] Como he señalado en otros lugares, es extraordinariamente difícil demostrar los enunciados de que algún tipo de causa sea la más importante o fundamental, a menos que se especifique claramente qué hay que explicar, así como la variedad de casos a los que se aplica la pretensión. *Vid.* Erik Olin Wright, Andrew Levine y Elliot Sober, «Causal Asymmetries», capítulo 7 de *Reconstructing Marxism,* Londres, Verso, 1992.

clases, seguirán dándose efectos de las relaciones de clase en otros tipos de conflictos, ello no supone que se defienda la pretensión de que las divisiones de clase sean *la base* principal de *todo* conflicto. Sostener que hay efectos duraderos y definitorios no es predicar la primacía de la clase.

La proposición del vínculo causal

1. La pertenencia a una clase está también causalmente conectada con la conciencia, la identidad y la acción fuera del terreno de la producción económica.
2. Afecta a las preferencias políticas, las elecciones de formas de vida, las prácticas en la crianza de los hijos, las oportunidades de la salud física y mental, el acceso a las oportunidades educativas, los usos matrimoniales, la herencia ocupacional, el ingreso, etc.

La proposición es correcta desde el momento en que Pakulski y Waters no afirman que la clase deba ser el primer determinante causal de cada una de las cuestiones pendientes de explicación relacionadas en el punto 2. En la proposición ni siquiera se insiste en que la clase sea la causa *directa* de estas cuestiones puesto que la expresión «causalmente conectada con» incluye efectos indirectos y mediatos de las clases sobre fenómenos ajenos a la producción económica. Todo lo que afirma la proposición, por lo tanto, es que el acceso a activos económicos importantes tiene un efecto sistemático (directo o indirecto) en ese tipo de fenómenos. Me limitaré a hacer una advertencia. Como se especifica en esta proposición, la lista de fenómenos en los que se dice que la clase ejerce algún efecto es casi infinita. La mayoría de los analistas de clases matizarían la «proposición del vínculo causal» afirmando que la clase es más importante para unos fenómenos que para otros y que, para ciertas cuestiones pendientes de explicación, la clase puede ser irrelevante. Además, la medida en que la clase importa para varias cuestiones pendientes de explicación puede depender de otras variables, por ejemplo, pueden darse fuertes impactos interactivos entre los efectos a micronivel de la localización de clase y varios procesos de macronivel. El análisis de clases no desaparecería como programa legítimo de investigación si resultara que los elementos determinantes de la clase respecto a estas cuestiones fueran débiles.

La proposición de la capacidad transformadora

1. Las clases son actores colectivos potenciales en los terrenos económico y político.
2. En la medida en que luchan conscientemente contra otras, las clases pueden transformar el conjunto general de carácter social del que son una parte.
3. En consecuencia, las clases proporcionan el empuje dinámico que impulsa a la sociedad.
4. Las clases son los actores colectivos principales que pueden hacer historia.

La afirmación 1 caracteriza ajustadamente a la mayoría de los análisis de clases. Pocos analistas de clases niegan que la clase es la base de la acción colectiva *potencial.* Sólo modificaré está afirmación en un aspecto: excepto en un sentido metafórico, las «clases» como tales no son *nunca* verdaderamente «actores colectivos». La idea de un actor colectivo tiene sentido cuando se refiere a organizaciones como los sindicatos y los partidos políticos. Estas organizaciones pueden estar sólidamente relacionadas con personas que se encuentren en una localización específica en la estructura de clase y pueden representar los intereses de clase de esas personas y, por tanto, puede ser aceptable describirlas como formaciones de clase. Con todo, se trata de organizaciones que actúan estratégicamente en el terreno político y económico, no de clases en sí mismas.

La segunda afirmación sería aceptable para la mayoría de los análisis de clases a causa de la expresión condicional «en la medida en que» y en tanto que el verbo «transformar» se supone que incluye algo así como «modificaciones de las reglas del juego» y no solamente «rupturas revolucionarias del propio juego».

Las afirmaciones tercera y cuarta son mucho más objetables a causa del enunciado de la primacía de la clase. Si bien es cierto que, en el marxismo clásico, se sostuvo la tesis de que «la lucha de clases es el motor de la historia», la mayoría de los marxistas contemporáneos matizarían esta pretensión señalando la importancia de una serie de requisitos para que las fuerzas de clase colectivamente organizadas tengan tales efectos sobre los sistemas. Pocos marxistas creen que la capacidad colectiva para las transformaciones radicales se genere en las «contradicciones del capitalismo»[9].

[9] Para un estudio más amplio sobre la condicionalidad y contingencia del desarrollo de la capacidad de transformación de las luchas de clases, *vid.* E. O. Wright, A. Levine y E. Sober, *Reconstructing Marxism,* cit., parte 1.

En conjunto, por tanto, Pakulski y Waters identifican correctamente algunos aspectos del análisis de clases en esas proposiciones, pero pasan continuamente de describir correctamente la proposición que acepta la relevancia de las clases a formular otra más fuerte y cuestionable acerca de la primacía de las clases. Es más, parecen creer que, si no puede afirmarse la primacía de la clase, carecería de sentido el análisis de clases. Al comentar lo que describen como formas débiles del análisis de clases, afirman: «A fin de distinguirse del análisis sociológico en general, esta empresa tiene que privilegiar las clases definidas económicamente por encima de otras fuentes potenciales de desigualdad y división, así como aceptar el principio del vínculo causal. De otro modo, habría poca razón para describir esta actividad como análisis *de clases,* ya que un análisis de clases que no puede probar que las clases existan es un nombre erróneo»[10]. La última parte de esta aseveración es claramente correcta: si no se pudiera probar «que las clases existan», el análisis de clases carecería de sentido. Pero la primera parte no lo es: el análisis de clases no necesita privilegiar a las clases por encima de todas las otras divisiones sociales con el fin de justificar su programa de investigación[11]. El análisis de clases se basa en la premisa de que las clases constituyen una estructura social importante con ramificaciones decisivas. Como demuestro en la sección siguiente, hay abundancia de pruebas empíricas para sostener esta creencia. También se sostiene el enunciado adicional, aunque mucho más contingente, de que los procesos de clase constituyen la causa más importante de los fenómenos sociales concretos, mientras que, en cambio, es mucho más cuestionable (e implausible) la idea de que constituyan la causa más importante de todo.

[10] J. Pakulski y M. Waters, *The Death of Class,* cit, p. 671.

[11] En el contexto de los argumentos de nuestros autores, entiendo el término «privilegio» como «más importante causalmente». También hay un sentido más débil en el que el análisis de clases «privilegia» inherentemente a la clase en la medida en que *se centra* en la clase y sus consecuencias. En este sentido, un endocrinólogo «privilegia» las hormonas por encima de otros procesos causales, pero esto no puede querer decir que las hormonas sean universalmente más importantes que otros factores. Si Pakulski y Waters se limitaran a señalar que el análisis de clases se centra en la clase, no habría nada cuestionable en sus afirmaciones.

Comprobación

En su condición de concepto explicativo, la clase es relevante para los análisis de macronivel de los sistemas sociales y los de micronivel de las vidas de los individuos. En los dos contextos, en el análisis de clases se sostiene que la forma en que la gente está vinculada a los activos económicamente relevantes tiene consecuencias de diverso tipo. En lo que sigue, considero una serie de pruebas respecto a que estas consecuencias sean un rasgo duradero de la sociedad contemporánea.

1. ¿Han desaparecido las diferencias de clase?

Una forma de afrontar esta cuestión consiste en indagar lo que, en otra parte, he llamado la «permeabilidad» de las divisiones de clase[12]. La permeabilidad se refiere a la medida en la que las vidas de las personas atraviesan diferentes tipos de fronteras. Cabe estudiar la permeabilidad de cualquier tipo de frontera social –raza, género, clase, ocupación, nacionalidad– y cabe también estudiar esa permeabilidad con respecto a una amplia serie de acontecimientos vitales, como la movilidad, la formación de amistades, los matrimonios, la pertenencia a asociaciones voluntarias, etc. En mi propio trabajo de investigación me he centrado en tres tipos de situaciones: movilidad de clase intergeneracional, formación de amistades por encima de las clases y composición de matrimonios mixtos en cuanto a la clase y he estudiado en qué medida estas situaciones se dan a través de diferentes tipos de divisiones dentro de una estructura de clase.

En el concepto de estructura de clase que he empleado en mi investigación, se considera que las relaciones de clases en las sociedades capitalistas se organizan según tres dimensiones básicas; propiedad, autoridad y pericia (o

[12] La investigación de que aquí se trata se encuentra en extenso en Erik Olin Wright, *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis,* Cambridge, Cambridge University Press, 1997, 2000. *Vid.* también Erik Olin Wright, «The Permeability of Class Boundaries to Friendships: A Comparative Analysis of the United States, Canada, Sweden and Norway», *American Sociological Review* (febrero de 1992), y Erik Olin Wright y Mark Western, «The Permeability of Class Boundaries to intergenerational Mobility: A Comparative Study of the United States, Canada, Norway and Sweden», *American Sociological Review* 59, 4 (junio de 1994), pp. 606-629.

capacidades). A fin de estudiar empíricamente la permeabilidad de las divisiones de clase, divido en tres cada una de estas dimensiones: la dimensión de la propiedad se divide en empresarios, pequeña burguesía (autónomos sin empleados) y empleados; la dimensión de la autoridad se divide en gerentes, supervisores y empleados que no son gerentes, y la dimensión de capacidades/pericia se divide en profesionales, trabajadores cualificados y trabajadores no cualificados[13]. Así, defino la permeabilidad como una circunstancia que atraviesa divisiones y que relaciona los polos de estas tres dicotomías. La amistad entre los empleadores y los empleados, por ejemplo, se cuenta como un caso de permeabilidad a través de la división de la propiedad, pero una amistad entre un trabajador y un pequeñoburgués o entre un pequeñoburgués y un empresario no lo es. El problema empírico, por tanto, es investigar las posibilidades relativas de permeabilidades a través de tres divisiones de clase, así como las de permeabilidades entre diferentes ubicaciones específicas dentro de la estructura de clase.

Sin entrar en pormenores, algunos de los hallazgos fundamentales de esta investigación son los siguientes en términos generales:

1. La división por propiedad es, por lo general, la menos permeable de las tres divisiones para los tres tipos de situaciones (movilidad, amistad y composición del hogar), seguida de la división cualificación/pericia y, después, del límite de la autoridad. Con algunas excepciones menores, esta jerarquización de la permeabilidad relativa es válida para los cuatro países que he estudiado: Estados Unidos, Canadá, Suecia y Noruega.
2. La probabilidad de que haya movilidad entre una localización de clase trabajadora (por ejemplo, no gerencial, no cualificada, empleado) y la de un empresario es cerca de un 25 por 100 de lo que sería si el vínculo entre ambas se determinara al azar; la probabilidad de que haya una estrecha relación de amistad entre estas dos situaciones es de un 20 por 100 de lo que serían al azar, y la probabilidad de que un hogar en el que entran dos ingresos haya un(a) empleador(a) casado(a) con un(a) trabajador(a) es de cerca del 10 por 100 de lo que sería al azar.

[13] Los detalles sobre la estrategia del análisis y la forma de hacerlo operativo pueden encontrarse en Erik Olin Wright, *Classes,* Londres, Verso, 1985, capítulo 5 y apéndice 2 [ed. cast.: *Clases,* Madrid, Siglo XXI, 1994, reimp. 2015].

3. La probabilidad de vínculos entre los trabajadores y la pequeña burguesía, por otro lado, se diferencia escasamente de la que da el azar en los tres tipos de ocasiones. La división de clase entre los trabajadores y la pequeña burguesía es, por tanto, de tres a seis veces más permeable que la división entre trabajadores y empleadores.

Ninguno de estos resultados demuestra que las divisiones de clase sean las menos permeables de todas las divisiones sociales en las sociedades capitalistas. En Estados Unidos las divisiones raciales son, sin duda, menos permeables en las composiciones de los matrimonios que las divisiones de clase y, en algunos países, la confesión religiosa puede ser una división mucho menos permeable que la clase en ciertas ocasiones. Pero estos resultados indican inequívocamente que las divisiones de clase no han desaparecido: los coeficientes para las relaciones a través de las divisiones pericia/cualificación son significativamente negativas (a $p < 0{,}001$ nivel de significación estadística en todos los casos) en todos los países.

2. *¿Han descendido tanto en los últimos años las desigualdades en la distribución del capital que ya no tienen importancia para la vida de la gente?*

Pakulski y Waters están en lo cierto en que la distribución de la riqueza hoy en la mayor parte de los países capitalistas es más igualitaria que hace cien años. Sin embargo, esto no supone que la distribución se haya igualado al extremo de que se haya roto el nexo básico entre la clase y la posesión de activos de capital. En 1983 la mitad más rica del 1 por 100 de los hogares estadounidenses poseía el 46,5 por 100 de las acciones de las compañías, el 44 por 100 de los títulos y el 40 por 100 de los activos empresariales. El siguiente 0,5 por 100 más rico poseía el 13,5 por 100 de las acciones, el 7,5 por 100 de los títulos y el 11,5 por 100 de los activos de las empresas. En consecuencia, el 1 por 100 de los hogares más ricos de Estados Unidos poseía de 50 a 60 veces la parte que le correspondía por individuo de esos activos esenciales de capital[14]. Y esto se producía antes del gigantesco aumento de la concentra-

[14] Los datos, de Lawrence Mishel y David Frankel, *The State of Working America,* Nueva York, M. E. Shape, 1991, p. 154.

ción de riqueza que se dio en los últimos decenios del siglo XX y que continuó en el XXI. En 2012, el 0,1 por 100 de los hogares más ricos de Estados Unidos tenía tanta riqueza como el 90 por 100 menos rico[15].

Por supuesto, es posible que la desigualdad en la propiedad de estos activos no afecte mucho a la vida de la gente. La convicción del análisis de clases no es solamente que haya una distribución desigual de la propiedad y el control de los activos económicos, sino que esa desigualdad de los activos tiene consecuencias para las personas. En 1990 el ingreso medio familiar del 1 por 100 de los ingresos más altos en Estados Unidos estaba justo por debajo de 549.000 dólares. Una media de más de 278.000 dólares de esta cantidad –más del 50 por 100 del total– procedía directamente de activos de capital (sin incluir otros 61.000 dólares de ingresos de autoempleo). En comparación, el ingreso familiar medio del 90 por 100 inferior de la población en Estados Unidos era sólo de unos 29.000 dólares en 1990, de los que menos del 10 por 100 como media procedían de activos de capital (2.400 dólares)[16]. Estas desigualdades relacionadas con los ingresos generados por la propiedad del capital aumentaron considerablemente en los decenios siguientes. La distribución desigual de los activos de capital tiene evidentes consecuencias.

El impacto directo en el ingreso del hogar sólo es una de las más claras consecuencias de la distribución desigual de activos del capital. Es igualmente importante la forma en que la distribución de los derechos de propiedad en la producción capitalista afecta a la estabilidad y distribución de los puestos de trabajo. Resultará difícil para cualquiera convencer a un grupo de trabajadores a quienes se acaba de enviar al paro en una fábrica que ha cerrado porque el propietario se ha llevado la producción al extranjero de que su falta de propiedad de los activos del capital no tiene consecuencias significativas sobre su vida. Si la propiedad fuera de los trabajadores bajo la forma de una cooperativa o de la comunidad local, se adoptarían otras decisiones[17].

[15] Emmanuel Saez y Gabriel Zucman, «Wealth Inequality in the United States since 1913», NBER Working Paper 20625, octubre de 2014, cuadro 1.

[16] L. Mishel y D. Frankel, *The State of Working America,* cit., p. 34.

[17] En un modelo neoclásico de economía capitalista con información completa y mercados perfectos (incluidos mercados de futuros perfectos), los derechos de propiedad carecerían de importancia. Como expresó Paul Samuelson en sentencia célebre: tanto si los capitalistas contratan a trabajadores como si los trabajadores contratan capital, el comportamiento de la empresa será el mismo. En ese mundo, si llevarse la empresa al extranjero maximizara los beneficios del capitalista, también lo haría con los de los trabajadores si fueran propietarios de la empresa. Se limitarían a quedarse en el paro, se llevarían la empresa al extranjero y contratarían allí a los trabajadores. En este mundo, los trabajadores no tendrían dificultades en obtener préstamos para comprar las empresas en las que trabajan puesto que, con una información completa (incluyendo información completa sobre el comportamiento de los trabajadores), los bancos no dudarían en prestarles el dinero. Pero no vivimos en ese mundo y son, precisamente, las enormes asimetrías de información y la ausencia de mercados perfectos de futuros las que transforman las interacciones atomistas libres de dominación del mercado walrasiano en las relaciones de clases explotadoras y encuadradas en el poder de las sociedades capitalistas reales.

Las mismas presiones internacionales tendrían consecuencias distintas sobre las vidas de los trabajadores si la distribución de los activos de capital –esto es, las relaciones de clase en las que viven– fuera diferente.

Cabría formular la objeción de que he exagerado grandemente los niveles de desigualdad en la distribución de los activos desde el momento en que los fondos de pensiones de distinto tipo se encuentran entre los mayores poseedores de acciones y otros activos financieros. ¿No debiera considerarse como cuasi capitalistas a los trabajadores suscritos a los fondos de pensiones a causa de su conexión con estos activos? ¿Acaso esta situación no elimina la distinción entre los trabajadores y los empleadores?

La experiencia del conflicto en Suecia en torno a los «fondos de asalariados» a finales del decenio de los setenta ilustra acerca de la naturaleza de las relaciones de clase relacionadas con los fondos de pensiones. En Suecia, como en muchos otros países, hay importantes fondos de pensiones para los afiliados a los sindicatos. Estos fondos de pensiones como inversiones están sometidos a normas muy estrictas, con el evidente fin de evitar inversiones arriesgadas y asegurar una corriente ininterrumpida de ingresos para los pensionistas del futuro. En el decenio de los setenta se presentó una propuesta, conocida como el plan de Meidner, apoyada en un principio por la izquierda del movimiento obrero y el Partido Socialdemócrata, por la que se quería que los sindicatos emplearan los fondos de pensiones para conseguir gradualmente la propiedad y el control de las empresas suecas. Las empresas estarían obligadas, por ley, a transferir acciones a esos fondos como parte de las retribuciones de los trabajadores con lo que, con el tiempo, se hubiera producido un cambio en la propiedad real de la clase capitalista sueca a los sindicatos. Todo ello se haría a precios reales del mercado, con lo que no sería cuestión de confiscación alguna. Prácticamente toda la burguesía sueca se opuso decididamente a la propuesta. La versión original del plan de Meidner suponía un cambio fun-

damental desde un sistema de fondos de pensiones como fuente de ahorro obligatorio disponible para las inversiones a otro, que se podía emplear para transformar la estructura de la gobernanza de la industria sueca y, en último término, la estructura de clase. La tormenta que se desató con esta propuesta llevó en parte a la derrota del Partido Socialdemócrata y, por último, la propuesta se rebajó tanto que dejó de representar una amenaza. Lo que refleja este episodio es el hecho de que las varias formas de «propiedad» *indirecta* de activos representada por cosas como los fondos de pensiones, en realidad, no suponen un debilitamiento importante de las relaciones de clase de la propiedad y el control sobre los activos productivos. Lo que importa es la forma en que las relaciones de poder se articulan con los derechos legales de propiedad.

3. *La extracción del producto del trabajo ¿ya no es un problema para las empresas capitalistas?*

El núcleo de las concepciones marxistas sobre las clases consiste en el problema de cómo extraer el producto del trabajo de los trabajadores que no poseen los medios de producción. Este problema se ha planteado también como un tema central en la economía de los costes de transacción bajo el epígrafe de los problemas de principal/agente en las empresas capitalistas. En la versión económica de esta controversia se sostiene que, en las condiciones de asimetrías de la información (los empleados tienen información privada sobre el producto de su trabajo que a los empleadores les cuesta conseguir) y una divergencia de intereses entre los principales y los agentes (los empleadores quieren que los trabajadores trabajen más de lo que harían voluntariamente), habrá un problema a la hora de dar cumplimiento al contrato de trabajo.

Este problema del principal/agente genera una serie de consecuencias a medida que los empleadores tratan de ajustar el comportamiento de los agentes a los intereses de los principales. Uno de los resultados es el «salario de eficiencia» mediante el cual se paga a los trabajadores por encima del salario acordado con el fin de aumentar el coste de la pérdida del puesto de trabajo, con lo que estos se lo piensan más a la hora de «escaquearse»[18]. Otra consecuencia será el establecimiento de un aparato de vigilancia y disciplina en las empresas. Una tercera consecuencia es que los empleadores tomarán las decisiones en materia de asuntos tecnológicos teniendo en parte en cuenta los efectos de las tecnologías alternativas en lo referente a la vigilancia y el control social. Por supuesto, esto no implica que las dimensiones de clase de la elección de tecnología sean siempre lo más importante o que incluso sean siempre significativas sino, simplemente, que los empleadores no son indiferentes al efecto de las tecnologías alternativas en su capacidad de vigilar y obtener el producto del trabajo ajeno[19]. Cada uno de estos efectos está sobradamente comprobado de modo empírico.

La mayoría de los economistas no usa el lenguaje del análisis de clases en los debates sobre el problema del principal/agente porque dan por supuesta la distribución existente de los derechos de propiedad dentro de la empresa capitalista y, justamente, esa distribución de los derechos de propiedad es la dimensión central de la estructura de clase. Hacer explícito el carácter de clase del problema tiene la ventaja de permitir concentrar la atención en la forma en que las *variaciones* en las relaciones de producción pueden afectar al problema del principal/agente. Considérense dos ejemplos: empresas propiedad de los trabajadores y empresas capitalistas en las que es muy difícil despedir a trabajadores porque son titulares de un derecho eficaz al empleo.

En el caso de las cooperativas, Bowles y Gintis sostienen que, si los trabajadores son los receptores del ingreso generado en la producción (esto es, si son los propietarios de los activos), el problema de vigilar y disciplinar el trabajo cambiaría mucho[20]. El problema de la extracción del producto del trabajo no desaparecería porque seguiría habiendo problemas de «gorrones» entre

[18] Para la demostración del coste de la pérdida del puesto de trabajo, *vid.* Samuel Bowles y Juliet Schor, «The Cost of Job Loss and the Incidence of Strikes», *Review of Economics and Statistics* 69, 4 (noviembre de 1987), pp. 584-592.

[19] Para un examen más extenso de este modelo de extracción del producto del trabajo, *vid.* Samuel Bowles y Herbert Gintis, «Contested Exchange: New Microfoundations for the Political Economy of Capitalism», *Politics & Society* 18, 2 (1990), pp. 165-222. Para comprobar la función de la vigilancia y el control social en la elección técnica, *vid.* David Noble, «Social Choice in Machine Design», *Politics & Society* 8, 3-4 (septiembre de 1978), pp. 313-347, y Samuel Bowles, «Social Institutions and Technical Choice», en M. DeMatteo, A. Vercelli y R. Goodwin (eds.), *Technological and Social Factors in Long Term Economic Fluctuation*, Berlín, Springer Verlag, 1988.

[20] Para una consideración más extensa sobre los efectos de la vigilancia y la eficiencia de las formas cooperativas de la propiedad, *vid.* Samuel Bowles y Herbert Gintis, *Recasting Egalitarianism: New Rules for Communities, States and Markets* (tercer volumen de «The Real Utopias Project»), Londres, Verso, 1998.

los trabajadores propietarios, pero, como en las cooperativas de trabajadores hay mayores incentivos para la vigilancia mutua que en las empresas capitalistas convencionales y como las motivaciones de los actores probablemente fortalecerán las normas y pautas contra los gorrones, los costes de la vigilancia deberán disminuir, con lo que la productividad aumentará. Los empleados en las empresas propiedad de los mismos empleados están imbuidos de un conjunto de relaciones de clase diferente de las de los empleados en una empresa capitalista convencional y esta variante afecta al proceso de extracción del producto del trabajo[21].

Las empresas capitalistas en las que los trabajadores tienen derecho efectivo a su puesto de trabajo son también un ejemplo de la transformación de las relaciones de clase en la producción. En este caso, los trabajadores no son los titulares residuales del ingreso de la empresa (esto es, no son «propietarios» de los activos de capital), sino que los empleadores han perdido ciertos aspectos de sus derechos de propiedad ya que no tienen pleno derecho a decidir quién empleará los medios de producción que ellos «poseen». Esta situación plantea problemas específicos a los empleadores. Por un lado, al dificultar el despido de trabajadores, el derecho efectivo al puesto de trabajo reduce la eficiencia de la vigilancia y facilita el escaqueo. Pero esta restricción del despido también prolonga los horizontes temporales de los trabajadores con respecto a su lugar de empleo y puede hacer que se identifiquen más profundamente con la buena marcha de la empresa. Cuál de estas dos fuerzas será la determinante dependerá de los mecanismos de las instituciones que regulen las relaciones entre empleadores y trabajadores. La investigación sobre las implicaciones que, para la cooperación y la productividad, tienen los derechos eficaces al puesto de trabajo en Japón y Alemania pueden considerarse ejemplos de análisis de clases de problemas de principal/agente[22].

[21] Numerosos estudios verifican la propuesta de que la productividad es mayor en las empresas propiedad de los trabajadores que en las empresas capitalistas comparables. El estudio más completo sobre los efectos de la propiedad de los trabajadores en la productividad y otros resultados es el de Joseph Blasi, Richard Freeman y Douglas Kruse, *The Citizen's Share,* New Haven (Conn.), Yale University Press, 2013. Para una consideración temprana de la cuestión, *vid.* David Levine y Lara d'Andrea Tyson, «Participation, Productivity and the Firm's Environment», en Alan Binder (ed.), *Paying for Productivity,* Washington DC, Brookings, 1990, pp. 183-244.

[22] David Gordon demuestra que hay una fuerte relación inversa entre el grado de cooperación en las relaciones de gestión del trabajo de un país y el peso de su empleo gerencial-administrativo: la correlación entre un índice de cooperación y el porcentaje de empleo administrativo y gerencial era de 0,72 para 12 países de la OCDE. Las relaciones cooperativas de la gerencia laboral están estrechamente ligadas a unos derechos eficaces al puesto de trabajo y otros mecanismos que aumentan los derechos eficaces de los trabajadores en el marco de la producción. *Vid.* David Gordon, *Fat and Mean: Corporate Bloat, the Wage Squeeze and the Stagnation of Our Conflictual Economy,* Nueva York, Free Press, 1996.

Por supuesto, es posible debatir sobre los efectos de las cooperativas de trabajadores y los derechos al puesto de trabajo en los problemas principal/agente sin mencionar jamás la palabra «clase». Sin embargo, el contenido teórico del análisis sigue siendo parte del análisis de clases si el rasgo más característico de estas variaciones en la organización de la empresa se centra en cómo los trabajadores están vinculados a los activos económicos.

4. *La situación de clase ¿ya no afecta sistemáticamente a la subjetividad del individuo?*

Pakulski y Waters pisan su terreno más sólido cuando sostienen que la clase no es una fuente poderosa de identidad, conciencia y acción. Mi propia investigación sobre la estructura, la biografía y la conciencia de clase en el decenio de los ochenta indica que, en la mayoría de los países que estudié, las variables de clase eran sólo indicadores relativos de los valores de las diversas escalas de actitudes que adopté. Sin embargo, «relativos» no es lo mismo que «irrelevantes». En Suecia, la situación individual de clase explicaba por sí misma cerca del 16 por 100 de la varianza en una escala de conciencia de clase, mientras que, en Estados Unidos, la magnitud era del 9 por 100 y, en Japón, del 5 por 100[23]. Cuando se añadía una gama de otras variables relacionadas con la clase –incluidas cosas como orígenes de clase, experiencias de autoempleo, experiencias en el paro y el carácter de clase de las redes sociales–, la cifra aumentaba a cerca del 25 por 100 en Suecia, el 16 por 100 en Estados Unidos y el 8 por 100 en Japón. En los tres países los efectos de clase eran estadísticamente significativos, aunque no extraordinariamente poderosos.

[23] La escala de la conciencia de clase combinaba una serie de ítems simples de acuerdo/desacuerdo en relación con las actitudes de la gente acerca del conflicto de clase, las empresas, la participación de los empleados en la adopción de decisiones, las huelgas y asuntos relacionados. Para más detalles, *vid.* Erik Olin Wright, *Class Counts,* Cambridge, Cambridge University Press, 1997, capítulo 14.

¿Qué conclusiones cabe extraer de estos resultados? En primer lugar, al menos en Estados Unidos y Suecia, las varianzas explicadas en estas ecuaciones no son especialmente bajas de acuerdo con las pautas de regresión que predicen actitudes. En general, es raro que las ecuaciones que predicen actitudes tengan elevadas varianzas explicadas, a menos que las ecuaciones incluyan otras actitudes como variables independientes (por ejemplo, empleando la autoidentificación en una escala de liberalismo/conservadurismo como forma de predecir las actitudes acerca de políticas públicas específicas). En parte, la razón de ello es, sin duda, el permanente problema de cómo medir adecuadamente las actitudes. Una parte importante de la varianza total de las actitudes medidas puede ser casual con respecto a cualesquiera determinantes sociales. Y parte de la razón de la baja varianza explicada en las regresiones actitudinales es que las causas de las actitudes individuales suelen ser irreductiblemente idiográficas. Es difícil imaginar una regresión múltiple enraizada en variables sociales estructurales que «predijera» que Engels, un capitalista rico, sería partidario del socialismo revolucionario. En todo caso, la clase generalmente da igual o mejor resultado que muchas otras variables sociales estructurales a la hora de predecir una variedad de aspectos de actitudes.

El segundo fenómeno que se observa en estos resultados es la enorme variación transnacional en la fuerza explicativa de las variables de clase para predecir las actitudes individuales. Y, lo que es más, en una observación más detallada, hay variaciones interesantes en la forma específica en que la situación y las actitudes de clase se relacionan en los tres países. Sin entrar aquí en mucho detalle, si definimos las «coaliciones ideológicas» como conjuntos de situaciones de clase que se parecen más ideológicamente (medidas por estas cuestiones de actitudes) de lo que se parecen a otras situaciones, encontramos tres pautas muy distintas en estos tres países en el decenio de los ochenta, cuando realicé la investigación. En Suecia la estructura de clase está muy polarizada ideológicamente entre los trabajadores y los patronos y existe una «coalición de clase media» bastante amplia, muy distinta ideológicamente de la coalición burguesa y de la coalición de la clase obrera. En Estados Unidos la estructura de clase está menos polarizada ideológicamente y la coalición ideológica burguesa se extiende mucho hasta abarcar buena parte de la «clase media» estructuralmente definida: los gerentes y los profesionales forman parte decidida de esta coalición. En Japón, hay una tercera configuración: la polarización ideológica está mucho más mitigada que en cualquiera

de los otros dos países y las divisiones ideológicas se dan, principalmente, en torno al eje de la capacitación antes que en el de la dimensión de la autoridad en la estructura de clase.

Estas pautas de variación demuestran que el vínculo entre la clase y la subjetividad individual está muy influida por el contexto macrosocial en el que ocurre. Las localizaciones de clase no sólo producen formas de subjetividad, sino que conforman esta en interacción con una gama de otros procesos como mecanismos institucionales dentro de las empresas, estrategias políticas de los partidos y los sindicatos, legados históricos de luchas pasadas, etc. Estas complejidades, sin duda, refutan cualquier análisis simple del tipo de «la clase determina la conciencia». Pero no refuta el proyecto más amplio de investigar las formas en que la clase, conjuntamente con otros procesos sociales, tiene consecuencias.

Complejidad frente a disolución

Si las pruebas aportadas en las secciones anteriores son correctas, desde luego parece prematuro declarar la muerte de las clases. Puede que la clase no sea la causa más poderosa o fundamental de la «organización social» y que la lucha de clases no sea la fuerza transformadora más poderosa hoy en el mundo. La primacía de la clase, en cuanto principio explicativo entre todas las cuestiones sociales pendientes de explicación, es algo implausible. Sin embargo, la clase sigue siendo un elemento determinante poderoso de muchos aspectos de la vida social. Los límites de clase, especialmente el límite de la propiedad, siguen siendo obstáculos reales en la vida de la gente; las desigualdades en la distribución de los activos del capital siguen teniendo consecuencias reales para los intereses materiales, las empresas capitalistas siguen con el problema de extraer el producto del trabajo de empleados no propietarios y la clase sigue teniendo un impacto real, aunque variable, en las subjetividades individuales.

Al negar la importancia de estas observaciones empíricas, Pakulski y Waters parecen confundir la creciente *complejidad* de las relaciones de clase en las sociedades capitalistas contemporáneas con la *disolución* de las clases sin más. Aunque nunca fue cierto que bastara un modelo simple del capitalismo polarizado en dos clases para entender los efectos de la clase en la conciencia y en la acción de sociedades capitalistas concretas, hubo épocas y países en

los que esta quizá fuera una primera aproximación razonable. Para la mayor parte de los objetivos, ya no es tal el caso y es preciso añadir al análisis de clases una diversidad de formas de complejidad:

- Es necesario otorgar un estatus conceptual positivo a la ubicación de la «clase media», por ejemplo, tratándola como «ubicación contradictoria dentro de las relaciones de clase».
- La ubicación de las personas dentro de las estructuras de clase debe definirse no solamente en función de sus puestos de trabajo (ubicaciones directas de clase) sino en función de la forma en que se relacionan con los mecanismos de explotación a través de la estructura de la familia (ubicaciones mediatas de clase).
- Las ubicaciones de clase tienen una dimensión temporal específica debido a las formas en que se organizan las carreras. Esta dimensión temporal significa que, en la medida en que las trayectorias de las carreras tienen un carácter probabilístico, algunas ubicaciones de clase pueden tener un carácter objetivamente indeterminado.
- La difusión de la propiedad genuina de activos del capital entre los empleados, aunque todavía relativamente limitada, genera una complejidad adicional en las estructuras de clase, puesto que algunas personas en ubicaciones de clase gerencial e incluso en otras de clase obrera pueden ocupar simultáneamente ubicaciones en la clase capitalista como rentistas. Esto constituye una forma especial de «ubicación contradictoria dentro de las relaciones de clase».

El análisis de clase tiene que incorporar estas y otras complejidades. Sin embargo, su reconstrucción en estas formas no supone la disolución de los procesos causales que identifica la teoría de clases. La relación de la gente con los activos esenciales de la economía capitalista sigue configurando las oportunidades vitales y la explotación y estas, a su vez, tienen extensas ramificaciones en otros fenómenos sociales. Estas complejidades pueden llevar a un marco conceptual menos limpio y que quizá evoque pasiones menos violentas. Pero, en último término, la contribución del análisis de clases a los proyectos emancipatorios de cambio social depende tanto de su capacidad explicativa para entender la complejidad de la sociedad capitalista contemporánea como de su capacidad ideológica para movilizar la acción política.

IX ¿Es una clase el precariado?

De vez en cuando se plantea en la sociología y otras disciplinas similares la cuestión de si una categoría social concreta puede considerarse «una clase». Ya hemos encontrado este asunto en el examen de la propuesta de David Grusky y Kim Weeden de que unas categorías ocupacionales específicas sean «microclases». En este capítulo indago en el problema de si una categoría, que se ha llegado a conocer como el «precariado», es en realidad una clase. Este concepto tiene sus orígenes en los debates sobre la inseguridad económica y la precariedad del empleo en los decenios de los ochenta y los noventa y en cuya consideración anterior se entendió principalmente como una condición a la que se enfrentaban los trabajadores antes que como una clase diferente dentro de la estructura de clases. Los analistas del capitalismo contemporáneo admiten, en general, la importancia de estas tendencias. Su reconversión hasta pasar de la *precariedad como condición* al *precariado como clase* es algo mucho más controvertido. En el resto del capítulo paso revista a los argumentos a favor de este punto de vista expuestos por su partidario más influyente, Guy Standing, en sus dos libros: *El precariado* y *Precariado. Una carta de derechos*[1].

Comienzo bosquejando el análisis básico de Standing sobre el precariado y sus argumentos de por qué debe considerarse una clase. Luego considero el

[1] Guy Standing, *El precariado. Una nueva clase social,* Barcelona, Pasado y presente, 2013 y *Precariado. Una carta de derechos,* Madrid, Capitán Swing, 2014 [eds. orig., respectivamente: *The Precariat: The New Dangerous Class,* 2011 y *The Precariat Charter: From Denizens to Citizens,* 2014 (ambas publicadas por la editorial londinense Bloomsbury)].

lugar del precariado dentro de una comprensión amplia del análisis de clases. Sostengo que, mientras que el precariado puede ubicarse dentro del análisis de clases, no es útil tratarlo como una clase por derecho propio.

1. Los argumentos de Guy Standing en favor del precariado como clase

Standing fundamenta sus argumentos acerca de que el precariado es una clase en una definición tridimensional de clase muy compleja: «La clase puede definirse como un grupo determinado principalmente por específicas "relaciones de producción", específicas "relaciones de distribución" (fuentes de ingreso) y específicas "relaciones con el Estado". De estas relaciones surge una *conciencia* distintiva de lo que son reformas y políticas sociales deseables»[2].

La inclusión explícita de las relaciones con el Estado es aquí determinante. Mientras que muchos analistas de clases consideran que las relaciones de las clases con el Estado son un asunto importante, pocos la incluyen en la definición misma de estructura de clases. Standing lo hace porque cree que uno de los aspectos fundamentales de la realidad vivida de la posición del precariado en el capitalismo contemporáneo se centra en la marginación creciente de mucha gente de los derechos que normalmente se asocian con la ciudadanía. Es la intersección de la precariedad económica con la marginalidad política la que establece la línea que más claramente divide el precariado de la clase trabajadora.

Sobre la base de las tres dimensiones de las relaciones –relaciones de producción, relaciones de distribución y relaciones con el Estado–, Standing identifica siete clases que comprende la estructura de clases de las sociedades capitalistas contemporáneas:

1. *La elite o plutocracia.* Es una verdadera clase dominante en el sentido marxista clásico. En palabras de Standing, «no son el 1 por 100 señalado por el movimiento *Occupy.* Son mucho menos numerosos, y ejercen un poder mayor del que la mayoría de la gente puede apreciar. Su fuerza financiera configura el discurso político, las políticas económicas y la política social»[3].

[2] G. Standing, *Precariado. Una carta de derechos,* cit., p. 24.

[3] *Ibid.*

2. *Los altos directivos o ejecutivos.* Esta clase se define por estar compuesta por gente «con empleo estable a tiempo completo; aunque algunos de ellos aspiran a entrar algún día a formar parte de la elite, la mayoría se contenta con disfrutar de los privilegios de su clase, sus pensiones, sus vacaciones pagadas y su participación en los beneficios de la empresa [...]. Este grupo se concentra en las grandes empresas, las agencias gubernamentales y el funcionariado que dirige y gestiona la administración pública»[4].
3. *Los profitécnicos.* Se trata de un término «que combina las ideas tradicionales de "profesional" y "técnico" y se aplica a cuantos poseen habilidades cotizadas en el mercado que les permiten obtener elevados ingresos por contrato, como asesores o trabajadores independientes por cuenta propia»[5].
4. *La vieja clase obrera «nuclear» (proletariado).* Esta clase «se define por su dependencia del trabajo en masa y del salario, o por la ausencia de control sobre la propiedad de los medios de producción y por la habituación a un trabajo estable que correspondía con sus capacidades»[6].
5. *El precariado.*
6. *Los desempleados.*
7. *El lumpen-precariado (o «subclase»).* Standing considera que esta categoría es «un grupo deshilvanado de fracasados e inadaptados sociales que viven de los desechos de la sociedad»[7].

La finalidad de Standing no es proporcionar definiciones cuidadosas, analíticamente rigurosas de cada una de estas clases. Sólo se interesa, en realidad, por la distinción entre el precariado y el resto de la estructura de clases, especialmente de la clase obrera. En consecuencia, solamente aporta un conjunto de distinciones y justificaciones de algunas de estas categorías. Por ejemplo, de su análisis no se sigue con claridad cómo deben tratarse los empleados no directivos y titulados de cuello blanco en puestos de trabajo estables en los sectores público y privado. No parecen ser parte de la clase obrera, que Standing identifica con el trabajo manual, pero tampoco encajan en su definición

[4] G. Standing, *El precariado. Una nueva clase social,* cit., pp. 26-27.

[5] *Ibid.,* p. 27.

[6] G. Standing, *Precariado. Una carta de derechos,* cit., p. 26.

[7] G. Standing, *El precariado. Una nueva clase social,* cit., p. 27.

de los altos directivos y ejecutivos, puesto que la categoría también incluye a altos directivos de empresa que «aspiran a entrar algún día a formar parte de la elite» y tampoco encajan en su categoría de los profitécnicos, que son trabajadores por cuenta propia, titulados y con alta movilidad. Tal falta de precisión sería un problema si Standing intentara trazar un mapa general del capitalismo contemporáneo, pero este no es el caso. Su objetivo es defender el concepto de precariado y aportar una explicación detallada de los rasgos característicos que lo distinguen de la clase obrera.

Lo hace comparando a los trabajadores y al precariado en función de tres dimensiones de las relaciones de clase.

Relaciones de producción distintivas. Al identificar los criterios que diferencian el precariado del proletariado, Standing no otorga a ninguna de las tres dimensiones de las relaciones de clase más peso que a otras. Con todo, la primera de estas –las relaciones de producción– parece ser la esencial al fijar el concepto y darle un nombre. Desde el punto de vista de las relaciones de producción, escribe: «El precariado consiste en la gente que vive de empleos inseguros entremezclados con periodos de desempleo o de retiro de la fuerza de trabajo (la mal llamada "inactividad económica") y lleva una vida de inseguridad con un acceso incierto a la vivienda y a los recursos públicos»[8]. Standing sostiene que estas relaciones de producción diferencian tajantemente al precariado del proletariado:

> El precariado es algo distinto de la «clase obrera» o del «proletariado». Estos últimos términos sugieren una sociedad que consiste principalmente en trabajadores con un puesto relativamente duradero y estable, con jornadas de trabajo fijas y vías bastante claras de mejora, sindicados y con convenios colectivos, cuyos puestos de trabajo tenían un nombre que sus padres y madres habrían entendido, frente a patronos locales cuyos nombres y rasgos les eran familiares[9].
>
> [...]
>
> Se esperaba que la clase obrera suministrara un trabajo asalariado estable, aun si sus miembros estaban expuestos al desempleo. El término que caracterizaba a sus vidas obreras era la proletarización, la habituación a un trabajo asalariado estable a tiempo completo [...]. Mientras la norma proletaria era la habituación al trabajo estable, el precariado está habituándose al trabajo inestable[10].

Standing amplía esta idea nuclear de la inseguridad sosteniendo que el precariado carece de «alguna de las siete formas de seguridad relacionadas con el trabajo» que caracterizaban a la clase obrera a raíz de la Segunda Guerra Mundial: *seguridad del mercado laboral* (oportunidades adecuadas para obtener unos ingresos decentes); *seguridad en el empleo* (protección frente a despidos arbitrarios, normas legales sobre la contratación y el despido, etc.); *seguridad en el puesto de trabajo* (capacidad y facilidad para mantener un nicho en el empleo); *seguridad en el trabajo* (protección frente a accidentes y enfermedades laborales); *seguridad en la reproducción de las habilidades* (oportunidades para mejorarlas mediante cursillos de aprendizaje y formación); *seguridad en los ingresos* (seguridad en un ingreso estable adecuado); *seguridad en la representación* (representación colectiva en el mercado laboral, derecho a organizar sindicatos independientes y derecho de huelga)[11]. La ausencia de las cinco primeras de estas formas de seguridad son aspectos de la forma específica de las relaciones de producción del precariado.

Relaciones de distribución distintivas. El ingreso, observa Standing, adquiere una multiplicidad de formas: «producción por cuenta propia, los ingresos provenientes de producir o vender en el mercado, los salarios monetarios, los beneficios empresariales no salariales, las prestaciones comunitarias, las prestaciones estatales y los ingresos procedentes de activos financieros y otros activos»[12]. La característica distintiva del precariado es la falta de acceso a todas ls fuentes no monetarias de ingresos:

> Durante el siglo XX, la tendencia era a un alejamiento de los salarios monetarios con un crecimiento proporcional de la renta social proveniente de los beneficios empresariales y las prestaciones estatales. Lo que distingue al precariado es la tendencia opuesta, con la práctica desaparición de todas las fuentes no salariales de ingresos [...]. El precariado carece de acceso a las preben-

[8] G. Standing, *Precariado. Una carta de derechos,* cit., p. 27.
[9] G. Standing, *El precariado. Una nueva clase social,* cit., p. 25.
[10] G. Standing, *Precariado. Una carta de derechos,* cit., p. 28.
[11] G. Standing, *El precariado. Una nueva clase social,* cit., p. 31.
[12] G. Standing, *Precariado. Una carta de derechos,* cit., p. 29.

das no salariales, tales como vacaciones pagadas, bajas médicas, pensiones de la empresa, etc. También carece de prestaciones estatales basadas en derechos, vinculadas a titularidades legales, siendo dependiente de prestaciones inciertas y discrecionales, cuando las tiene. Y carece del acceso a las prestaciones comunitarias, en forma de bienes comunales robustos (servicios y equipamientos públicos) y redes de apoyo familiar o local fuertes[13].

El asunto crucial aquí, creo, es la vulnerabilidad básica de la gente cuando su nivel material de vida procede por entero de los salarios monetarios, sin red social de seguridad, respaldo comunitario u otras fuentes de ingresos. El nivel de vida de la clase obrera a este respecto se mantiene mediante formas de ingresos distintos de los salarios monetarios, incluso aunque estos disminuyan en la era de la austeridad. Para el precariado, esas ganancias han desaparecido en gran medida. Lo que define la precariedad económica del precariado es la combinación de la inestabilidad en el empleo y la vulnerabilidad económica.

Relaciones distintivas con el Estado. Si bien varios aspectos de la precariedad económica pueden ser los factores más obvios que contribuyen a que el precariado se constituya en clase social, Standing cree, asimismo, que sus relaciones distintivas con el Estado son decisivas para crear una frontera real entre él y la clase obrera. Standing elabora su análisis en torno al contraste entre «ciudadanos» y «residentes»: los ciudadanos son personas que gozan de todos los derechos concedidos por el Estado; los «residentes» son personas que viven bajo la jurisdicción del Estado pero que tienen derechos mucho más limitados[14]. «El precariado», escribe Standing, «carece de los derechos otorgados a los ciudadanos pertenecientes al núcleo de la clase obrera y al salariado. Los miembros del precariado son meros residentes»[15]. Tradicionalmente, los inmigrantes no ciudadanos eran residentes en este sentido: tenían

[13] *Ibid.*, pp. 29-30.

[14] Entre estos derechos se cuentan los derechos políticos («el precariado está relativamente desapoderado»), los derechos civiles («el precariado está perdiendo el derecho al proceso debido»), derechos culturales («los gobiernos están demandando más conformidad con las normas sociales y las instituciones mayoritarias, intensificando la marginación cultural de las minorías») y derechos económicos y sociales («el precariado está perdiendo derechos económicos y sociales, sobre todo en las esferas de las prestaciones estatales, y el derecho a ejercer una ocupación») (G. Standing, *Precariado. Una carta de derechos,* cit., p. 31).

[15] *Ibid.*, p. 32.

permiso para residir en algún lugar pero con un conjunto de derechos políticos mucho más limitado. Esta condición, sostiene Standing, se ha extendido ahora a una gran cantidad de personas que formalmente siguen siendo ciudadanas. Por el contrario, para la clase obrera, estos derechos están intactos en buena medida.

De este modo, el precariado se define según tres criterios de amplio alcance: *precariedad* dentro de las relaciones de producción, *vulnerabilidad* dentro de las relaciones de distribución y *marginalidad* dentro de las relaciones con el Estado. Aunque algunos segmentos de la clase obrera puedan compartir varias de estas características, en conjunto configuran el precariado como clase distintiva[16].

Todo esto no significa que no haya divisiones dentro del precariado. En el segundo decenio del siglo XXI, sostiene Standing, el precariado en el mundo capitalista desarrollado se divide en tres subcategorías principales. La primera son personas que antes se encontraban seguras en la clase obrera pero a las que la trayectoria del desarrollo capitalista ha marginado. Se trata de «gente expulsada de las comunidades y las familias de clase obrera. Es gente que experimenta una sensación de relativa privación. Ellos, sus padres y sus abuelos, tenían puestos de clase obrera, con estatus, especialización y respeto»[17]. La segunda variedad «consiste en los tradicionales residentes: inmigrantes, gitanos, minorías étnicas, solicitantes de asilo en el limbo, es decir, los que en cualquier sitio tienen los derechos menos seguros. También incluye a algunos discapacitados y a un creciente número de exconvictos»[18]. La tercera variedad, que Standing considera el corazón dinámico del precariado, «consiste

[16] Además de las propiedades distintivas del precariado con respecto a las tres relaciones que son parte de su definición como clase, Standing también sostiene que el precariado tiene una serie de otros rasgos distintivos que lo separan de la clase obrera: la pérdida de la identidad ocupacional, la falta de control sobre el tiempo, la separación del trabajo, la baja movilidad social, la sobrecualificación, la incertidumbre, y la pobreza y las trampas de la pobreza. El estatus lógico de estos atributos adicionales no está claro en el análisis, puesto que no constituyen parte de su definición explícita del concepto de clase y reconoce que algunos de ellos también pueden aplicarse a algunos segmentos de la clase obrera. Algunos de estos pueden considerarse como posteriores elaboraciones de aspectos de las relaciones de producción y de distribución y algunos más pueden entenderse como efectos de las condiciones primarias que definen al precariado.

[17] G. Standing, *Precariado. Una carta de derechos,* cit., p. 39.

[18] *Ibid.*, p. 40.

en los bien formados, arrojados a una existencia precarizada después de que se les prometiera lo contrario, una brillante carrera de desarrollo y satisfacción personal. La mayoría está en la veintena y la treintena. Pero no están solos. Se les están uniendo muchos expulsados de una existencia asalariada [...]. No se dedican a lo que pretendieron dedicarse y tienen pocas posibilidades de llegar a hacerlo algún día»[19].

Los tres segmentos experimentan un sentido profundo de privación, una dolorosa distancia entre las realidades vividas de sus vidas y sus expectativas vitales, pero el punto central de esa distancia es diferente en cada caso: «La primera parte del precariado experimenta privación relativa de un pasado real o imaginario; la segunda de un presente ausente, de una "casa" ausente; y la tercera de un sentimiento de no tener futuro»[20]. Estas experiencias subjetivas diferentes de privación, vinculadas a la precariedad, generan graves divisiones que socavan la capacidad del precariado de actuar colectivamente como una clase. «El precariado está tan dividido», escribe Standing, «que podríamos describirlo como una clase en guerra consigo misma»[21]. Y, sin embargo, a pesar de ello, cree que tiene el potencial de convertirse en una «clase peligrosa», mucho más capaz que la clase obrera de oponerse «a las principales agendas políticas del siglo XX, el neoliberalismo de la "derecha" convencional y el laborismo de la socialdemocracia»[22].

2. El lugar del precariado en el análisis de clases

No hay duda de que la precariedad, conjuntamente con otros factores, se ha incrementado como condición de vida en los países capitalistas desarrollados. Subsiste, sin embargo, la cuestión de cómo haya de entenderse este fenómeno desde el punto de vista conceptual. La propuesta de Guy Standing es que el precariado es una clase en el mismo sentido en que lo es la clase obrera. Se refiere al precariado como una clase en formación, haciendo justicia al hecho de que todavía no se comporta como un actor colectivo unificado –no es una clase para sí, en los términos marxistas clásicos–, pero, con todo, constituye una situación de clase en términos de su situación estructural dentro de la estructura de clases del capitalismo, diferenciada de la clase obrera y de otras clases en su inventario.

La estrategia básica de Standing para defender su propuesta es sostener que hay un conjunto de condiciones distintivas que diferencian las vidas del precariado de las de la clase obrera tradicional. Reconoce que hay un solapamiento entre el precariado y algunas partes de la clase obrera si se consideran estas condiciones aisladamente, pero afirma que, si se toman en su conjunto, estas características generan una clara línea de separación: «En suma, el precariado se define por diez rasgos[23]. No todos son exclusivos de él. Pero tomados en conjunto, los elementos definen a un grupo social y por esa razón podemos decir que el precariado es una clase-en-formación»[24].

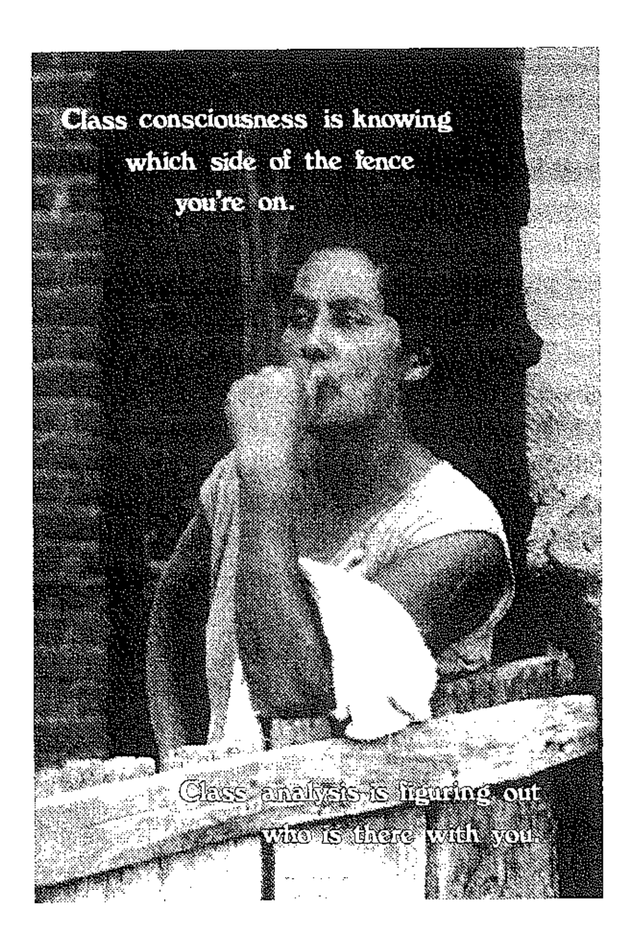
Standing es muy desdeñoso frente a los estudiosos que no están de acuerdo en que el precariado sea una clase. En concreto, es muy crítico con los marxistas, cuyo «deseo de integrar al precariado en las viejas nociones de la "clase obrera" o el "proletariado" nos impide desarrollar el vocabulario apropiado y el conjunto de imágenes necesarias para guiar el análisis de clase en el siglo XXI»[25]. La cuestión a la que nos enfrentamos, pues, es saber si compartir o no este conjunto de características socioeconómicas elaboradas por Standing es suficiente para considerar que una categoría social es una clase. ¿Cuáles serán los criterios concretos con que podemos responder a esta cuestión?

El criterio fundamental que se emplea en las tradiciones marxista y weberiana del análisis de clases es el de los *intereses materiales*. Hay un cartel, aproximadamente de 1979, en el que se ve a una mujer de la clase obrera apoyada en una valla. El cartel dice: «La conciencia de clase es saber en qué lado de la valla te encuentras. El análisis de clases es averiguar quién te acompaña»[26]. Se trata de una propuesta sobre intereses materiales: dos personas que pertenecen a una misma clase tienen mayor coincidencia en sus intereses materiales que dos personas de clases diferentes. De este modo, sostener que la clase obrera y el precariado son clases diferentes es sostener que tienen intereses materiales diferentes.

---

[19] *Ibid.*
[20] *Ibid.*, p. 41.
[21] *Ibid.*, p. 39.
[22] *Ibid.*, p. 41.

[23] Estos 10 rasgos son las tres dimensiones de las relaciones de clase y otras siete características. *Vid.* la nota 16 más arriba.
[24] *Ibid.*, p. 39.
[25] *Ibid.*, p. 41.
[26] Cartel publicado por Press Gang Publishers, Vancouver, B.C., *s.d.*



Desde luego, con este supuesto, se limita a soslayar la cuestión original porque ahora necesitamos un criterio claro acerca de qué constituyen los «intereses materiales». Se trata de un problema perenne de la teoría social y plantea una serie de cuestiones teóricas muy complicadas.

Quizá el mayor desacuerdo en los debates sobre intereses sea el tema de los intereses *objetivos* frente a los *subjetivos*. Algunas personas sostienen que la idea de intereses sólo es legítima cuando se refiere a los estados subjetivos de los actores en relación con la comprensión de sus intereses. Otras insisten en que también tiene sentido hablar de intereses objetivos. En el caso de los primeros, la idea de intereses está estrechamente relacionada con las preferencias. En el de los segundos, es razonable decir a alguien que está a punto de hacer algo: «Está usted equivocado. Eso no le interesa», lo cual supone que los

intereses no deben confundirse con las preferencias. La preocupación que se manifiesta en este desacuerdo es que el enunciado de «intereses objetivos» de la clase obrera puede convertirse fácilmente en una elite que diga a las masas lo que es «bueno para ellas». Los intereses objetivos se han empleado históricamente como un arma para defender las políticas impuestas por partidos y Estados autoritarios, con lo que hay buenas razones para desconfiar de quienes invocan los intereses objetivos. Desconfiar, sin embargo, no quiere decir abandonar la idea de los intereses objetivos en absoluto, sino que se limita a considerarlos antes como propuestas que como órdenes imperativas.

En todo caso, en el análisis de clases en las tradiciones marxista y weberiana, se sostiene la existencia de un campo concreto de intereses objetivos que pueden identificarse como «intereses materiales». Toda persona puede identificar acciones y cambios sociales que mejorarían o perjudicarían sus condiciones materiales de vida. A veces, el término «material» se usa de modo restrictivo para señalar exclusivamente los ingresos. Otras veces se emplea de modo más amplio, de forma que incluya muchos aspectos de la situación económica de una persona; entre otros, las condiciones laborales, las oportunidades, el ocio, la estabilidad económica, el control sobre el empleo del tiempo y muchos otros aspectos. En ambos casos se presupone que es posible evaluar objetivamente la gama de estrategias y alternativas que afectarán a estos aspectos de la situación económica de una persona[27].

Si aceptamos la idea de que los intereses materiales objetivamente definidos son un criterio legítimo para distinguir las situaciones de clase, la cues-

[27] Una vez se ha incluido un conjunto complejo de dimensiones en el epígrafe de los «intereses materiales», por lo general, la gente entrará en relaciones de intercambio a la hora de mejorar una u otra de estas dimensiones. Por ejemplo, las estrategias y cambios sociales que mejoran la seguridad económica pueden ser contrarios a los que mejoran el ingreso. Sostener que la gente tiene intereses materiales no implica sostener también que tenga un interés objetivo en favorecer a una u otra de estas dimensiones allí donde se dan relaciones de intercambio. La objetividad de los intereses materiales en estas situaciones más complejas es la objetividad de los intercambios en los que participa la gente. Por tanto, decir que dos personas tienen los mismos intereses materiales objetivos equivale a decir que se encuentran ante los mismos intercambios básicos. Hablar acerca de los intereses objetivos materiales no supone sostener que la gente tenga algún interés objetivo general a la hora de perseguir sus intereses materiales como si fueran distintos de otros tipos de intereses. Después de todo, Friedrich Engels era hijo de un capitalista y dedicó su tiempo y energía a apoyar a Marx y al movimiento obrero. La idea de que los intereses de clase son «objetivos» en este caso significa que, cuando Engels apoyaba el socialismo revolucionario, estaba actuando en contra de sus intereses materiales objetivos.

tión siguiente es la de cómo concretar esos intereses con respecto a la estructura de clase del capitalismo contemporáneo. Esto nos ayudará a responder la cuestión de si el precariado y la clase obrera son clases distintas. Para esta tarea resultará útil recurrir a la metáfora del juego que se vio en el debate sobre el modelo de microclases de Grusky-Weeden en el capítulo VI. Los intereses materiales objetivos de cualquier situación en un sistema económico capitalista pueden concretarse en el nivel del juego mismo, en el nivel de las reglas del juego en el de los movimientos en el curso del juego.

En el nivel del *juego mismo,* la cuestión marxista es: ¿cómo quedarían afectados los intereses materiales de la gente situada en espacios diferentes en el capitalismo con un cambio del capitalismo en socialismo?[28]. Innecesario decir que esta cuestión es muy controvertida. Mucha gente rechaza, por entero, la idea del socialismo del tipo que sea en cuanto alternativa viable al capitalismo o sostiene que, si bien el socialismo es posible, casi todo el mundo viviría peor en él, razón por la cual no hay diferenciación de clases dentro del capitalismo *en el nivel del juego.* Este criterio supone, en efecto, que todas las situaciones de clase dentro del capitalismo tienen intereses materiales compartidos en contra del socialismo. Otros que sí creen que es posible una alternativa positiva al capitalismo difieren profundamente en cuanto al significado del «socialismo» y, según como se conciba el socialismo, variará el campo de intereses dentro del capitalismo con respecto a la alternativa.

Al margen de estas dificultades, la conexión entre la estructura de clases en el capitalismo y la posibilidad del socialismo es la cuestión definitoria del análisis de clases marxista. Si uno no conserva, al menos, una idea coherente de que pueda haber una alternativa al capitalismo, el análisis marxista de clases pierde su fundamento. Estas cuestiones plantean graves dificultades para el trabajo marxista contemporáneo sobre las clases. Habida cuenta de la obvia complejidad de las estructuras contemporáneas de clases, ¿cómo podremos especificar claramente los intereses de la gente en la estructura económica existente en relación con una alternativa tan abstracta como el «socialismo»? Una cosa es definir esos intereses con una perspectiva simple, binaria, de las relaciones de clases del capitalismo como relaciones entre capitalistas y trabajadores y otra completamente distinta situar los intereses en las complejas estructuras de clase del capitalismo analizado en niveles más concretos.

[28] En realidad, aquí hay dos cuestiones relacionadas: los intereses de la gente, vinculados a las distintas posiciones de clase dentro del capitalismo, por vivir en una sociedad socialista y los intereses en la transición de la sociedad capitalista a la socialista. Según sea el punto de vista de cada cual acerca de los posibles costes de transición de la transformación social, uno puede tener intereses inequívocos en el socialismo en el primer sentido y, sin embargo, no estar interesado en tratar de establecer el socialismo. Y, desde luego, estos intereses, en ambos casos, dependen de lo que cada cual entienda concretamente por «socialismo».

La solución de este problema ha constituido la preocupación central de mi trabajo sobre las clases. Sin entrar en mayores detalles, he propuesto el concepto de «situaciones contradictorias dentro de las relaciones de clases» como forma de conectar la complejidad de las estructuras de clase del capitalismo con la alternativa del socialismo. La idea fundamental es identificar una serie de situaciones dentro de las relaciones de clases del capitalismo que se dan, de algún modo, simultáneamente en más de una clase. Más en concreto, con respecto a las relaciones de dominación y explotación, algunas situaciones pueden ser simultáneamente dominadas y dominadoras, o explotadoras y explotadas[29]. En este contexto ello implica que, respecto a los intereses materiales definidos en función del juego del capitalismo frente al socialismo, estas situaciones tienen intereses contradictorios, esto es, intereses que apuntan en direcciones opuestas.

En el nivel de *las reglas del juego,* el problema de los intereses de clase se refiere a qué conjunto de normas es el óptimo para las diferentes situaciones dentro del capitalismo ya que la gente, en dichas situaciones, continuará jugando al juego del capitalismo. ¿Qué es mejor para los trabajadores manuales de la industria? ¿Jugar el juego del capitalismo estadounidense o el del capitalismo danés o alemán? ¿Qué sucede con los trabajadores muy cualificados, como los doctores o los ingenieros? Las diferentes normas del juego capitalista ¿otorgan ventajas o desventajas especiales a la gente en posiciones diferentes dentro del sistema? Estas cuestiones pueden plantearse, bien cuando se dan variaciones a gran escala de las reglas del capitalismo –por ejemplo, el capitalismo neoliberal con una débil red de Seguridad Social y escasa provisión de bienes públicos frente al capitalismo con un Estado del bienestar expansivo y amplia provisión de bienes y servicios públicos–, bien cuando se trate de variaciones de segundo rango de las reglas. La cuestión es que podamos definir los intereses materiales y, con ello, la posición de la gente en la estructura de clases con respecto a esas variaciones de las reglas del capitalismo y no solamente sobre el juego del capitalismo en sí mismo.

[29] Para más detalles sobre este concepto, *vid.* Erik Olin Wright, *Classes,* Londres, Verso, 1985, y *Class Counts,* Cambridge, Cambridge University Press, 1997.

Por último, en el nivel de *los movimientos del juego,* el problema de los intereses de clase se refiere a las estrategias óptimas que adopta la gente para asegurar y mejorar sus intereses materiales, dado que no es posible cambiar las reglas. Las personas ocupan posiciones concretas en el sistema socioeconómico. El problema al que se enfrenta cada cual es: ¿qué debo hacer en mi situación actual para mejorar mis intereses materiales? ¿Debo intentar cambiar de posición (esto es, convertirme en un tipo distinto de jugador)? ¿Debo aumentar mi formación para mejorar mi posición negociadora en mi posición actual? ¿Debo ir a vivir a otra parte? ¿Debo unirme con otra gente como yo en una acción colectiva para la mejora mutua y, siendo así, quién es esa otra gente «como yo» para esta tarea? Esto es algo completamente distinto al hecho de preguntar por los tipos de cambios en las reglas que mejorarían mi vida, por no mencionar si no estaría mucho mejor en un juego completamente distinto. En el capítulo VI sostuve que el modelo de Grusky y Weeden de microclases ocupacionales puede interpretarse como un análisis de clases en este nivel de movimientos del juego.

Sirviéndonos de esta metáfora del capitalismo como un juego, podemos ahora plantear la cuestión de si el precariado es una clase diferente de la clase obrera. ¿En qué medida son diferentes los intereses materiales de la gente del precariado, como lo define Guy Standing, y de la clase obrera con respecto al juego en sí mismo, las reglas del juego y los movimientos de este?

En el nivel del propio juego, si uno cree que es posible una alternativa socialista democrática al capitalismo –aunque no sea factible en las circunstancias históricas actuales–, el precariado y la clase obrera ocupan la misma posición dentro de la estructura de clases. Las condiciones materiales de vida de la gente en las dos posiciones del capitalismo mejorarían en una economía alternativa constituida en torno a varias formas de propiedad social, derecho de codecisión democrática acerca de amplias prioridades de inversión, un sector en expansión de bienes públicos desmercantilizados, una forma cooperativa de relaciones mercantiles y otros elementos componentes del socialismo democrático[30]. Sin embargo, puesto que la lucha colectiva en pro de esta alternativa no aparece en el horizonte político actual, seguramente las divisiones de clase al nivel de las reglas del juego y los movimientos de este pueden ser más relevantes inmediatamente para la cuestión de si el precariado es una clase.

En lo que respecta a las reglas del juego, es evidente que, con las existentes –en términos generales, las reglas del capitalismo neoliberal–, las condiciones materiales de vida de la mayoría de la gente en los tres segmentos del precariado son peores que las de la mayoría de la gente en la clase obrera. Después de todo, la misma precariedad ya es un perjuicio importante. Pero ¿acaso significa esto que los cambios en las reglas del juego que mejorarían significativamente las condiciones del precariado afectarían adversamente a los intereses materiales de los trabajadores? Y ¿hay cambios importantes en las reglas en beneficio de los trabajadores que empeorarían las condiciones del precariado? ¿Se encuentran ambos en el mismo lado de la valla o en lados opuestos, cuando la valla se define por las luchas acerca de las reglas del juego dentro del capitalismo?

Consideremos, en primer lugar, los cambios en las reglas que beneficiarían al precariado. En *Precariado. Una carta de derechos,* Standing propone un inventario general de demandas para mejorar las condiciones del precariado. Esta carta contiene 29 artículos:

Artículo 1: redefinir el trabajo como actividad productiva y reproductiva.
Artículo 2: reformar las estadísticas laborales.
Artículo 3: convertir los procesos de contratación en breves encuentros.
Artículo 4: regular el trabajo flexible.
Artículo 5: promover la libertad asociativa.
Artículos 6-10: reconstruir las comunidades ocupacionales.
Artículos 11-15: parar la política clasista de inmigración.
Artículo 16: asegurar el proceso debido para todos.
Artículo 17: eliminar las trampas de la pobreza y las trampas de la precariedad.
Artículo 18: prender fuego a las pruebas de evaluación para optar a las prestaciones.
Artículo 19: dejar de demonizar a los discapacitados.
Artículo 20: ¡erradicar ya la contraprestación de trabajo!
Artículo 21: regular los créditos rápidos y los préstamos a estudiantes.
Artículo 22: instituir un derecho al conocimiento y al asesoramiento financiero.

[30] Para una exploración de los campos de esta concepción del socialismo democrático como alternativa al capitalismo, *vid.* Erik Olin Wright, *Construyendo utopías reales,* Madrid, Akal, 2014, capítulos 5 a 7 [ed. orig.: *Envisioning Real Utopias,* Londres, Verso, 2010], y Robin Hahnel y Erik Olin Wright, *Alternatives to Capitalism: Proposals for a Democratic Economy,* New Left Project, 2014, disponible como *e-book* en www.newleftproject.org/index.php/site/article_comments/alternatives_to_capitalism_proposals_for_a_democratic_economy.

Artículo 23: desmercantilizar la educación.
Artículo 24: prender fuego a los subsidios.
Artículo 25: avanzar hacia una renta básica universal.
Artículo 26: participar en el capital a través de fondos soberanos de riqueza.
Artículo 27: revitalizar los comunes.
Artículo 28: revitalizar la democracia deliberativa.
Artículo 29: remarginalizar las organizaciones benéficas[31].

Se trata de propuestas consistentes, progresistas que, si se institucionalizan, sin duda cambiarían fundamentalmente las vidas de la gente del precariado. Algunas de ellas se orientan directamente hacia las condiciones específicas a las que se enfrenta el precariado, como el artículo 4, *regular el trabajo flexible*. Algunas otras se refieren a categorías específicas de gente, como el artículo 19, *dejar de demonizar a los discapacitados*. Varias de estas propuestas se refieren a reglas muy estrictas del juego del capitalismo contemporáneo, como el artículo 21, *regular los créditos rápidos y los préstamos a estudiantes*, y otros se refieren a transformaciones de las normas que, si se aplicaran de verdad, serían como un adelanto de una alternativa emancipadora al capitalismo, como el artículo 25, *avanzar hacia una renta básica universal*; el artículo 26, *participar en el capital a través de fondos soberanos de riqueza*; el artículo 27, *revitalizar los comunes*, y el artículo 28, *revitalizar la democracia deliberativa*. Si bien algunas de las propuestas parecen menos urgentes que otras –las reforma de las estadísticas laborales no es tan urgente como eliminar las trampas de la pobreza y la precariedad–, todas están en el interés material del precariado.

No obstante, la cuestión pendiente no es simplemente si esas propuestas sirven a los intereses del precariado sino si proveen de la base para considerar que el precariado sea una clase diferente de la clase obrera. ¿Hay una separación en los intereses materiales del precariado y la clase obrera con respecto a esta carta de propuestas de cambio en las reglas del juego del capitalismo? En mi opinión, la respuesta es «no»: ninguno de los cambios propuestos en las reglas del juego es contrario a los intereses materiales de la clase obrera y casi todos ellos beneficiarían extraordinariamente a los intereses de los trabajadores. Aunque estas propuestas pueden ser más importantes para la vida de la gente del precariado que para aquellos trabajadores que aún tienen estabilidad, en realidad interesan a las dos situaciones dentro de la estructura de clases del capitalismo. Tal cosa, sin embargo, no es cierta para todos en el capitalismo. Para la elite burocrática, como la define Standing, la aplicación de los artículos de la carta, sin duda, mermaría su poder, su riqueza y su autonomía. Y lo mismo sería cierto para gran parte de los directivos, especialmente los sectores mejor pagados de la jerarquía de las empresas. En cuanto a los profitécnicos, algunos de los artículos de la carta serían inocuos, pero otros reducirían sus ventajas. Si tomamos los 29 artículos de la Carta del Precariado como una prueba de diagnóstico de las posiciones de clase respecto a las reglas del juego, veremos que el precariado y la clase obrera son partes de la misma clase.

El diagnóstico se hace algo más complicado cuando preguntamos si acaso hay otros cambios importantes en las reglas del juego que beneficiarían los intereses de la mayoría de la gente de la clase obrera pero que serían perjudiciales para el precariado. Por ejemplo, los cambios en la normativa de empleo que aumentaran la protección de los trabajadores al dificultar su despido ¿tendrían el efecto colateral de perjudicar al precariado? ¿Qué sucedería si se dieran cambios normativos en Estados Unidos para facilitar la sindicación de los trabajadores restringiendo las estrategias antisindicales de los patronos? Aquí aparecen ambigüedades reales porque ese tipo de cambios de las reglas podría tener el efecto colateral de ahondar en el dualismo del mercado de trabajo al dificultar que la gente en posición precaria consiga empleos más estables. Y, según sean dichos cambios, también es posible que hagan aumentar la cantidad de empleos precarios en relación con los estables.

Estas ambigüedades son la base para considerar que el precariado es un *segmento* específico de la clase obrera al nivel de las reglas del juego. Los distintos segmentos de una clase comparten los mismos intereses generales acerca de las reglas óptimas del juego dentro del capitalismo, pero difieren sobre la prioridad relativa de los cambios potenciales de las reglas y es posible que tengan intereses contrarios respecto a reglas concretas en ciertos contextos históricos.

Otra posibilidad es sostener que estas tensiones entre el segmento precario de la clase obrera y el resto de esta reflejen alguna forma concreta de *posición contradictoria dentro de las relaciones de clase* en el capitalismo del siglo XXI. La idea es que aquellos trabajadores que todavía tienen un derecho eficaz a su puesto de trabajo –esto es, la parte más segura, aunque decrecien-

[31] Los pormenores de estos artículos se encuentran en G. Standing, *Precariado. Una carta de derechos*, cit., pp. 152 y ss.

te, de la clase obrera– tienen un tipo de derecho de propiedad que normalmente se asocia con la de los medios de producción, esto es, el derecho a despedir a un trabajador. Pueden despedirse del trabajo, pero no pueden ser despedidos. Los trabajadores completamente proletarizados carecen de estos derechos, al igual que los trabajadores fabriles de mediados del siglo XIX durante la Revolución Industrial, que carecían de todos los derechos y seguridades laborales. Estos trabajadores con derechos casi de propiedad sobre su puesto de trabajo se encuentran en una clara posición contradictoria dentro de las relaciones de clases[32]. De acuerdo con esta forma de entender el problema, gran parte del precariado integra, sin duda, la clase obrera, mientras que los trabajadores más seguros y protegidos ocupan una posición de clase privilegiada y contradictoria.

Y ¿qué decir respecto a las posiciones de clase definidas respecto a los *movimientos* en el juego? En el capítulo VI vimos que las microclases propuestas por Grusky y Weeden pueden considerarse como situaciones distintas dentro de la estructura de clases cuando la clase se define exclusivamente en función de los movimientos óptimos para realizar los intereses materiales según las reglas del juego. Es posible que el precariado y la clase obrera sean clases distintas cuando estas, las clases, se definen de este modo. Esta propuesta plantea dos problemas. El primero es que la clase obrera deja de ser «una» clase si reducimos la definición de clase a los movimientos en el juego. Los intereses materiales de los trabajadores situados en diferentes sectores y ocupaciones pueden divergir fácilmente lo bastante como para crear líneas de demarcación mientras los intereses se definan con respecto a los movimientos del juego en lugar de las reglas del propio juego. El segundo es que el propio precariado está dividido internamente en categorías diferentes en este nivel del análisis, como reconoce el propio Standing. Así, en tanto que la gente en todas las subcategorías del precariado puede compartir los intereses comunes reflejados en la Carta del Precariado, no comparten intereses definidos según las estrategias de acción de acuerdo con las reglas del capitalismo liberal.

[32] Una posición contradictoria dentro de una relación de clase se da simultáneamente en más de una clase primaria. Los trabajadores que poseen este derecho tan claro a su puesto de trabajo, en cierto sentido, son «propietarios» de sus empleos y, por tanto, se parecen a la pequeña burguesía. La idea de que una seguridad efectiva en el empleo es una forma de derecho de propiedad fue propuesta por Philippe van Parijs en su ensayo «A Revolution in Class Theory», en Erik Olin Wright (ed.), *The Debate on Classes*, Londres, Verso, 1989, pp. 213-241.

En resumen, o bien el precariado es una parte de la clase obrera, si se analiza la clase en función de las reglas básicas del juego del capitalismo desarrollado del siglo XXI, o bien es un agregado de distintas situaciones de clase, si la clase se define de modo más estricto en función de intereses homogéneos según los movimientos del juego. El precariado, en cuanto segmento rápidamente creciente de la clase obrera y el mayor perjudicado por el capitalismo, puede tener una importante función por desempeñar en las luchas sobre las reglas del capitalismo y sobre el propio capitalismo, pero no es una clase por derecho propio.

Una posible respuesta a esta cuestión sería «¿y qué?». ¿A quién le importa? La importancia de la precariedad como parte de las condiciones vitales de millones de personas en el mundo hoy no depende de si esas personas pueden considerarse como pertenecientes a una clase en concreto. Lo que importa es la realidad de la condición en que se encuentran y qué pueda hacerse al respecto. También es cierto que, en determinados contextos retóricos, llamar clase al precariado puede ser útil como forma de legitimar y consolidar un programa de acción. Entiendo que es lo que Standing pretende con su Carta del Precariado. Pero, si el análisis de clases debe ayudarnos a desarrollar una forma coherente y consistente de comprender teóricamente las divisiones sociales y las posibilidades de transformación, los conceptos que usemos deben tener significados precisos que aclaren el carácter de los intereses compartidos y contradictorios y las capacidades colectivas potenciales. Y, a estos efectos, el hecho de tratar al precariado como una clase –aunque sea una clase que está haciéndose– antes sirve para oscurecer que para aclarar.

Tercera parte
Lucha y compromiso de clases

X

Restricciones benéficas: benéficas ¿para quién?

Quizá no haya idea más fundamental para la sociología económica que la de que todas las prácticas económicas aparentemente voluntarias presuponen la existencia de prácticas y relaciones sociales no económicas. La idea de un «mercado libre» verdadero, constituido únicamente por las decisiones voluntarias de personas en interacción, es un mito. No hay mercado posible sin un conjunto complejo de condiciones sociales. Durkheim anunció este principio en su famoso enunciado de «las bases no contractuales del contrato». A veces, estas bases «no contractuales» se manifiestan de forma sobre todo cultural y normativa y, otras veces, en términos de instituciones de poder, coerción y dominación. Pero, sea cual sea el contenido específico de esos fundamentos sociales de la actividad económica, la tesis sociológica central es que, sin esos fundamentos sociales, la actividad económica funcionaría en formas muy subóptimas, en el mejor de los casos, y, en el peor, apenas sería posible.

En un importante ensayo publicado a mediados del decenio de los noventa, «Restricciones benéficas: sobre los límites económicos del voluntarismo racional», Wolfgang Streeck se basa en esta idea fundacional de la sociología económica para proponer una teoría de la variedad en la eficacia del rendimiento económico de las sociedades de mercado[1]. Su propuesta fundamental es que el rendimiento económico de una economía de mercado aumenta allí

[1] Wolfgang Streeck, «Beneficial Constraints: On the Economic Limits of Rational Voluntarism», en *Contemporary Capitalism: The Embeddednes of Institutions,* ed. de J. Rogers Hollingsworth y Robert Boyer, Cambridge, Cambridge University Press, 1997.

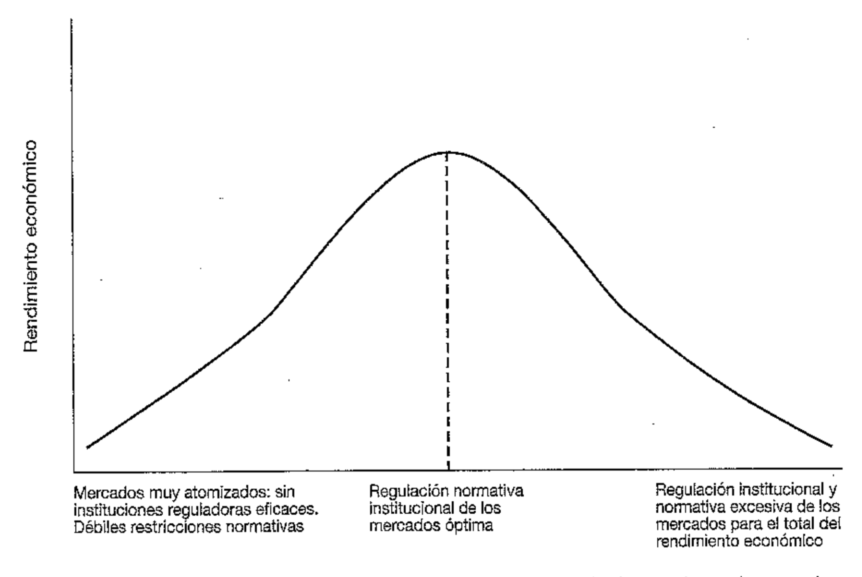
en donde existen restricciones socialmente admitidas al interés egoísta y la acción económica interesada y racional. Esta propuesta es más poderosa que el reconocimiento convencional que hacen los economistas de que los mercados sin restricciones generarán, a veces, «fallos», como la provisión insuficiente de bienes públicos. Antes bien, Streeck insiste en que hasta las transacciones mundanas y rutinarias de una economía de mercado –compraventa de bienes, contratación de trabajadores, intervención en un proceso laboral, etc.– no podrán llevarse a cabo si se rigen por una acción económica racional ilimitada e individualista. A falta de confianza, legitimidad, responsabilidad y otras formas de «obligación», las interacciones del mercado generarán niveles muy subóptimos de rendimiento económico. Streeck describe esta corrección al criterio convencional de los economistas como una «perspectiva durkheimiana de la acción económica». Me gustaría añadir una pizca de sabor marxista a este pastel durkheimiano de Streeck.

En lo que sigue a continuación, elaboro tres argumentos básicos: en primer lugar, en el punto de vista durkheimniano de Streeck de las economías de mercado, se tiende a marginar la variedad en el significado de «buen rendimiento económico» para clases diferentes en la economía de mercado, especialmente para las clases con intereses antagónicos; en segundo lugar, en general, el nivel de restricciones económicas óptimo para los intereses de los capitalistas estará por *debajo* del nivel de restricción óptimo para los trabajadores y, en tercer lugar, el nivel de restricciones sobre los mercados no solamente afecta al rendimiento económico sino también al poder relativo de los trabajadores y los capitalistas y que complica más el problema de las restricciones óptimas de cada clase en concreto.

El punto de vista durkheimiano de Streeck se representa en el gráfico 10.1. Las sociedades varían según el grado en que las regulaciones institucionales y las disposiciones normativas restringen las interacciones del mercado[2]. En un extremo se da un tipo ideal de mundo de mercados muy atomizados, carentes de instituciones regulatorias institucionales con restricciones normativas muy

[2] Por supuesto, considerar que, en principio, este problema es de *nivel* de restricción institucional/normativa en lugar de *tipo* de restricción constituye una gran simplificación. Las propiedades cualitativas de las restricciones en las interacciones del mercado pueden ser más importantes que el mero grado de la restricción. No obstante, en esta ocasión me referiré tan sólo a los niveles de las restricciones, a fin de simplificar la representación gráfica de la argumentación. No creo que el argumento central se vea afectado por la simplificación.

Gráfico 10.1. Efectos de las restricciones de mercado institucionales y normativas socialmente aceptadas en el rendimiento económico



débiles. Esta economía genera niveles muy bajos de rendimiento económico. Hay un oportunismo rampante, las bases no contractuales del contracto son débiles, hay muy escasa confianza y abundan los fallos de la acción colectiva y los dilemas del prisionero. En el otro extremo tenemos una economía con una enorme cantidad de normas institucionales y restricciones normativas poderosas. También esto producirá, en general, niveles bajos de rendimiento a causa de unas rigideces que bloquearán las posibilidades de adaptación[3]. Lo que se necesita es un nivel intermedio de restricción, suficiente para crear una sociedad cohesionada, bien integrada, pero no tan fuerte que deteriore las

[3] Si, al seguir los argumentos de Jens Beckert, caracterizamos el problema de la integración social de las prácticas económicas en función de las condiciones que se requieren para resolver los problemas de cooperación, incertidumbre e innovación, la economía atomizada tiene un rendimiento por debajo del normal, principalmente, a causa de los fallos de la cooperación y los niveles elevados de incertidumbre, mientras que la economía hiperregulada tiene un rendimiento por debajo de lo normal a causa de los fallos en la innovación (Jens Beckert, «What Is Sociological about Economic Sociology? Uncertainty and the Embeddedness of Economic Action», *Theory and Society* 25, 6 [1996], pp. 803-840).

propiedades que incrementan la eficiencia en la competencia del mercado. Cabe llamar a este nivel de restricción el óptimo social para incrementar el conjunto del rendimiento económico[4].

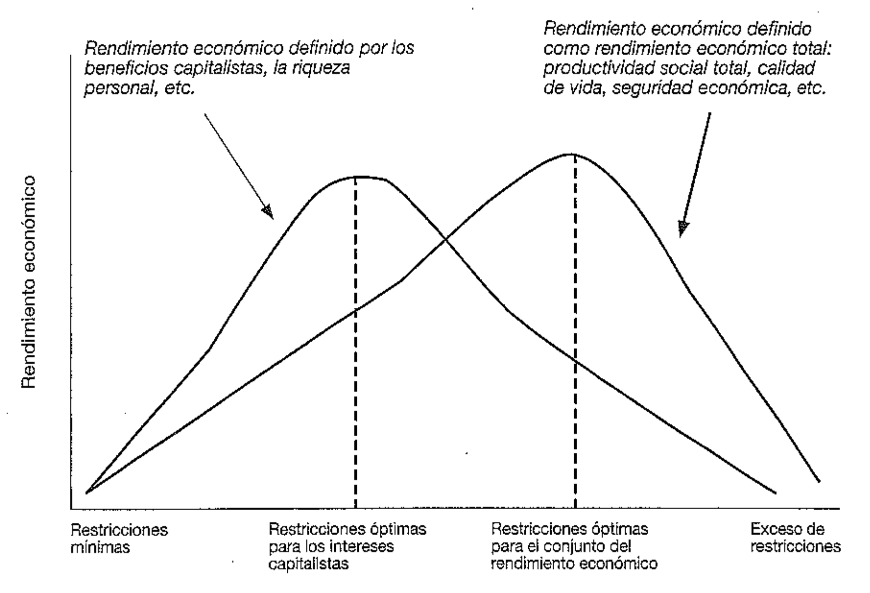
En este mundo durkheimniano, si las instituciones de la sociedad caen a la izquierda del nivel óptimo de restricción, *todo el mundo* estará interesado en crear nuevas soluciones institucionales. Esto requiere aclaraciones, puesto que las ideologías del *laissez faire* pueden engañar a la gente y hacerla creer incorrectamente que una mayor liberalización del mercado mejorará el bajo rendimiento económico. Además, como señala Streeck, a menudo es complicado conseguir una profundización y expansión de las regulaciones normativas e institucionales, por cuanto es poco probable que las instituciones pensadas únicamente para mejorar el alto rendimiento económico puedan alcanzar este objetivo. No obstante, nadie está realmente interesado en operar a la izquierda del nivel socialmente óptimo de restricciones institucionales.

Sin duda, esta visión durkheimiana es una mejora en relación con el punto de vista neoclásico normal de las economías de mercado. Sin embargo, comparte con los modelos neoclásicos normales la presunción implícita de que, dentro de esas economías, no hay clases con intereses económicos fundamentalmente antagonistas[5]. El criterio clave para evaluar los resultados de una economía es el «rendimiento económico», no la medida en la que se realizan los intereses materiales de las distintas clases. Ni siquiera se considera la posibilidad de que el nivel óptimo de restricción institucional (por no hablar de la forma cualitativa de dichas restricciones) pueda ser sistemáticamente diferente para categorías distintas de actores.

[4] La expresión «conjunto del rendimiento económico» se refiere a una amplia evaluación multidimensional de los resultados económicos, no simplemente a una definición, en «última instancia», de la eficiencia o la productividad en lo referente a tasas de beneficio de las marcas registradas. Así, por ejemplo, cuando las empresas pueden imponer externalidades negativas a los ciudadanos bajo la forma de la contaminación u otros perjuicios públicos, ello constituiría un elemento componente negativo del conjunto del rendimiento económico, incluso aunque, al hacerlo, aumentaran el crecimiento y las ganancias. De modo análogo, ciertas cosas relativamente intangibles, como la calidad de vida, la seguridad en el empleo y la satisfacción con el trabajo, deben tratarse como elementos componentes del conjunto del rendimiento económico.

[5] Más concretamente, en el análisis de Streeck, no se dice nada sobre la cuestión de las divisiones de clase y cómo estas se relacionan con el problema del «buen rendimiento económico» y las «restricciones benéficas».

Gráfico 10.2. Efectos de las restricciones institucionales y normativas del mercado socialmente admitidas sobre el rendimiento económico y los intereses de los capitalistas



Supongamos, por ejemplo, que se dan antagonismos fundamentales de este tipo entre los capitalistas y los trabajadores. Esto abre una distancia potencial entre el nivel (o la forma) de la restricción normativa/institucional óptima para el rendimiento económico general y el nivel (o la forma) de las restricciones que son óptimas para los intereses de los capitalistas, como se ilustra en el gráfico 10.2[6]. Si los capitalistas se preocuparan únicamente por el rendimiento económico del conjunto, las dos curvas coincidirían. Pero no lo hacen. Se preocupan por la tasa de beneficio y por asuntos relacionados con ella, como el crecimiento, la participación en el mercado, etc. Las condiciones que maximizan beneficios, incluso los beneficios a largo

[6] También es posible que el nivel óptimo de restricción institucional y normativa del mercado para los intereses de los trabajadores (definidos como un subapartado de los no capitalistas) sea diferente del nivel que maximiza el conjunto del rendimiento económico. En estas observaciones no consideraré esta posibilidad.

plazo, serán diferentes, en general, de las que maximizan el conjunto del rendimiento económico, al menos en la medida en que asuntos como la «calidad de vida», las externalidades negativas pagadas por los consumidores y la seguridad económica se incluyen en el concepto del rendimiento económico[7].

Con el modelo del gráfico 10.2, se viene a decir que el nivel de restricciones normativas e institucionales que se necesita para maximizar el conjunto del rendimiento económico será generalmente *mayor* que el nivel necesario para realizar los intereses de los capitalistas. Esto significa que, a diferencia de la presunción durkheimiana pura, los capitalistas preferirán un nivel de restricciones normativa e institucional a la izquierda del óptimo social. Obsérvese, sin embargo, que, si se trazan correctamente las curvas del gráfico 10.2, los capitalistas, enfrentados a la decisión binaria de tener un nivel de restricción institucional en el óptimo social del conjunto del rendimiento económico o en el nivel mínimo de los mercados muy atomizados, preferirán el óptimo social (esto es, en el gráfico 10.2, el nivel social óptimo de restricciones institucionales se corresponde con un mayor nivel de realización de los intereses capitalistas del que se da en el extremo izquierdo de la curva). Tal es el tipo de elección que se plantea en muchos debates sociológicos sobre estos asuntos: el Estado hobbesiano de naturaleza (atomización pura) de mercados «libres» sin regulación, gobernados por la racionalidad económica pura, se compara con una sociedad óptimamente cohesionada e integrada. Los capitalistas conseguirían mejor sus intereses en la segunda. Sin embargo, en los mundos sociales reales, las alternativas no son binarias y los capitalistas preferirán, por lo general, un nivel de restricciones a medio camino entre la atomización y el óptimo social. Se da así un conflicto básico de intereses entre los capitalistas y aquellos que ganarían con un óptimo social.

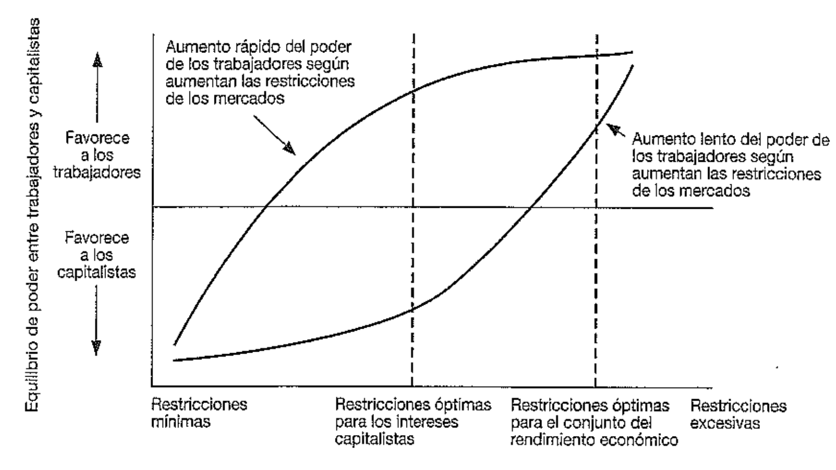
Cuando se da un conflicto de intereses de este tipo, el poder relativo de las fuerzas enfrentadas determinará, al menos parcialmente, el nivel real de restricciones institucionales y normativas. Para simplificar, considérese solamente el equilibrio de poder entre los capitalistas y los trabajadores.

[7] A estos efectos, es importante que no se identifique el conjunto del rendimiento económico simplemente con la rentabilidad, la productividad máxima o, incluso, con la competitividad. Si se identifica, desaparece la distinción entre el interés de los capitalistas por los beneficios y el crecimiento y el conjunto del rendimiento económico. Los que es bueno para la General Motors se convierte, *por definición,* en bueno para Estados Unidos.

(A nuestros efectos, llamamos «trabajadores» al conjunto de actores sociales cuyos intereses mejoran por el nivel social óptimo de restricciones institucionales y normativas sobre el mercado.) Una vez que incluimos el poder en la ecuación, el análisis se hace bastante más complicado. El problema es que la relación de poder entre los capitalistas y los trabajadores no es exógena a las instituciones que generan las restricciones en los mercados. En general, los mecanismos estructurales institucionales y sociales que imponen restricciones normativas importantes en las interacciones mercantiles tenderán también a aumentar el poder de los trabajadores. Hay dos posibilidades generales, como se ilustra en el gráfico 10.3. En la curva inferior el poder relativo de los trabajadores asciende lentamente a medida que se imponen al mercado restricciones institucionales y normativas. Esto supone que, cuando el nivel de restricciones es óptimo para la realización de los intereses capitalistas, las relaciones de poder político favorecen grandemente los intereses de la clase capitalista. En la curva superior, por otro lado, el poder de los trabajadores aumenta rápidamente a medida que aumentan las restricciones institucionales y normativas sobre los mercados, de forma que, en el óptimo de los capitalistas, las relaciones de poder favorecen mucho a los trabajadores. En estas circunstancias, los trabajadores tendrán la fuerza suficiente para instar a la formulación de más restricciones institucionales, quizá hasta llegar al nivel del óptimo social. En otras palabras, en esta función de poder, *el óptimo capitalista no es una relación de equilibrio institucional estable:* no puede sostenerse dinámicamente, desde el momento en que habilita a aquellos actores a los que interesa un nivel más elevado de restricción institucional.

Esta inestabilidad dinámica del óptimo capitalista explica la preferencia de los capitalistas por un nivel de restricciones institucionales que se encuentra a la izquierda del mismo óptimo capitalista; esto es, para impedir que le surjan competidores frente a sus intereses, los capitalistas pueden preferir un conjunto de instituciones económicas subóptimas en función de criterios estrictamente económicos *incluso para sus propios intereses.* Esta es una forma de interpretar el neoliberalismo y la manía por una desregulación excesiva en los dos últimos decenios: el interés por desmantelar la maquinaria reguladora del capitalismo desde comienzos del decenio de los ochenta se alimenta del deseo de debilitar los intereses opuestos a los de los capitalistas incluso si, al hacerlo, hay que desregular el capitalismo desde el punto de vista de las necesidades de acumulación de capital a largo plazo.

Gráfico 10.3. Efectos de las restricciones institucionales y normativas del mercado socialmente admitidas sobre el equilibro de poder entre capitalistas y trabajadores



Ignoro cuál de estas funciones de poder es más realista, si es que lo es alguna. La forma de estas curvas, desde luego, depende de una serie de otros factores que no aparecen aquí. Pero creo que esta dinámica de poder ilustra una fuente importante de complejidad que hay que añadir a la perspectiva durkheimiana de los sistemas económicos. El impulso de desregulación y la erosión de aquellas instituciones que incorporan fuertes restricciones y compromisos normativos sobre los mercados quizá no reflejen simplemente la miopía de las elites o su falta de comprensión de la función esencial que cabe a la confianza y a la obligación en el funcionamiento efectivo de una economía capitalista de mercado. La ideología del mercado libre, desregulado, puede ser un arma eficaz en la lucha por el nivel óptimo de provisión de dichas restricciones, una batalla de conflictos de intereses reales y que se resuelve mediante el ejercicio del poder. Por supuesto, los capitalistas también pueden tener horizontes a corto plazo y ser vulnerables a la «presión a favor de una contabilidad detallada de costes» que los lleve a destruir los mecanismos institucionales que actúan a favor de sus intereses a largo plazo[8]. Pero no creo que esta sea la historia principal. No basta con ilustrar a la clase capitalista sobre sus intereses a largo plazo en una sólida cultura cívica de obligaciones y confianza; también hay que cambiar las relaciones de poder. Y, como este cambio en las relaciones de poder resultará gravoso para quienes se encuentren en posiciones de privilegio, sólo se dará mediante un proceso de movilización y lucha.

[8] W. Streeck, «Beneficial Constraints: On the Economic Limits of Rational Voluntarism», cit., p. 206.

XI
El poder de la clase obrera, los intereses de la clase capitalista y el compromiso de clase

El concepto de «compromiso de clase» evoca tres imágenes muy distintas. Según la primera, el compromiso de clase es una ilusión. Los dirigentes de las organizaciones de la clase obrera –especialmente sindicatos y partidos– llegan a acuerdos oportunistas con la clase capitalista que prometen beneficios genéricos para los trabajadores pero que, en realidad, están vacíos. En esencia, los compromisos de clases son capitulaciones unilaterales antes que acuerdos negociados recíprocos que impliquen concesiones mutuas[1].

En la segunda imagen, los compromisos de clases son como empates en un campo de batalla. Dos ejércitos, aproximadamente iguales, se enfrentan en lucha cerrada. Cada uno de ellos es capaz de infligir graves daños a otro, pero ninguno lo es de vencer definitivamente al oponente. En esta situación de empate, las fuerzas contendientes pueden acordar un «compromiso»: abstenerse de infligirse daño mutuo a cambio de concesiones por ambos lados. Las concesiones son reales, no ficticias, incluso aunque sean asimétricas. Aun así, no constituyen un proceso de cooperación real entre fuerzas de clases oponentes. Cabe llamar a este resultado un «compromiso negativo de clase».

En la tercera imagen, supone ver el compromiso de clase como una forma de cooperación mutua entre clases opuestas. No se trata, simplemente, de una situación de equilibrio de poder en la que el resultado del conflicto se encuentre en algún punto entre la victoria y la derrota totales para cada parte.

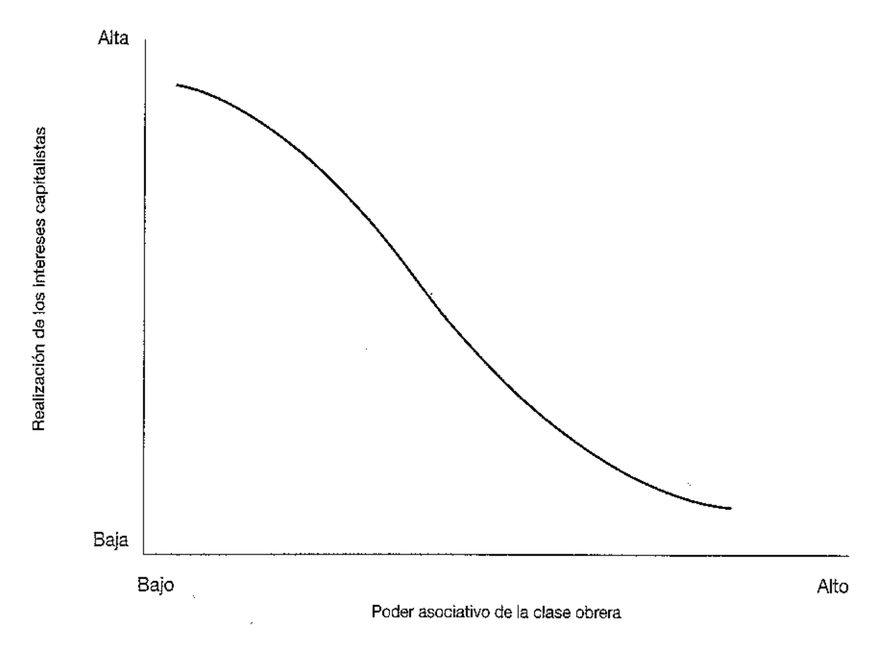
[1] Partes de este capítulo se solapan con las pp. 338-361 de mi *Construyendo utopías reales*, Madrid, Akal, 2014.

Antes bien, se da aquí la posibilidad de un juego de suma no cero entre trabajadores y capitalistas, un juego en el que ambas partes pueden mejorar su posición mediante varias formas de cooperación mutua y activa. Podemos llamar a este resultado un «compromiso positivo de clase».

En este capítulo se investiga la lógica teórica de los compromisos positivos de clase y se propone un modelo general de las condiciones que conducen a ellos en las sociedades capitalistas desarrolladas. No pretendo hacer una investigación empírica sistemática, aunque empleo ilustraciones empíricas para aclarar los elementos del modelo. Mi premisa es que, en la medida en que el capitalismo es la única forma que hay de organizar, de un modo u otro, la economía, un compromiso positivo de clase –si puede conseguirse– supondrá, en general, el contexto más ventajoso para la mejora de los intereses materiales y las circunstancias vitales de la gente normal. Si uno se preocupa por favorecer esos intereses, por tanto, es importante entender las condiciones que facilitan u obstaculizan las perspectivas de los compromisos positivos de clase.

La idea central que sostengo es que las posibilidades de que haya un compromiso de clase positivo y estable generalmente dependen de la relación entre *el poder asociativo* de la clase trabajadora y los *intereses materiales* de los capitalistas. El saber convencional entre economistas neoclásicos y marxistas tradicionales es que, en general, hay una relación inversa entre estas dos variables, de forma que los incrementos de poder de los trabajadores afectan negativamente a los intereses de los capitalistas (véase gráfico 11.1). Para los estudiosos marxistas, la explicación de este punto de vista es clara: como sea que los beneficios de los capitalistas dependen estrechamente de la explotación de los trabajadores, los intereses materiales de los trabajadores y de los capitalistas son inherentemente antagónicos. Por lo tanto, todo lo que favorezca la capacidad de los trabajadores de luchar por sus intereses y realizarlos afecta negativamente a los intereses de los capitalistas. El razonamiento convencional de los economistas neoclásicos es algo menos claro, puesto que niegan que, en una situación de equilibrio competitivo, los trabajadores estén explotados por los capitalistas. No obstante, se considera que la fuerza asociativa de la clase trabajadora interfiere en el funcionamiento eficaz de los mercados de trabajo al dificultar el ajuste a la baja de los salarios cuando sea necesario, así como en la libertad de los empresarios de despedir a los trabajadores. Se considera que los sindicatos y otras organizaciones del poder de la clase trabajadora son formas de poder monopolista dentro de los mercados y, como sucede siempre con estas prácticas, producen rentas monopolistas y

Gráfico 11.1. Punto de vista convencional sobre la relación entre el poder de la clase trabajadora y los intereses de la clase capitalista

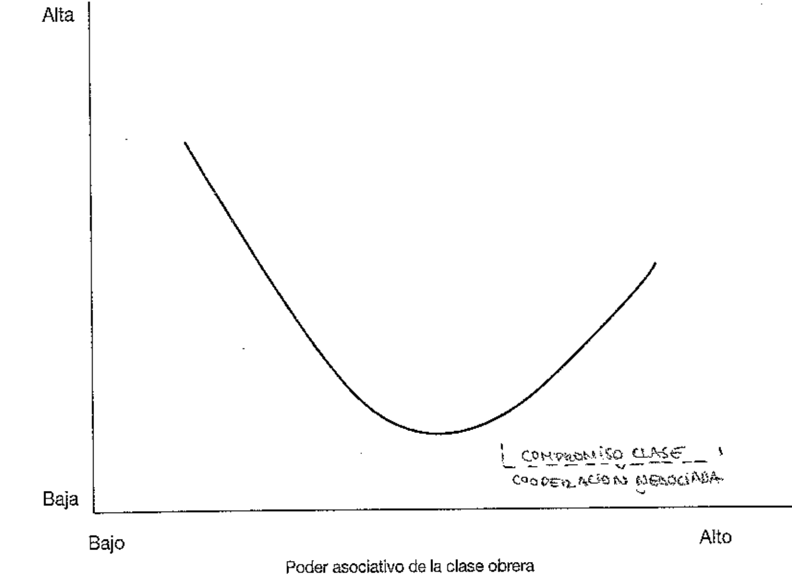


asignaciones ineficientes de recursos. Como resultado, los trabajadores sindicados pueden extraer una renta monopolista en forma de subidas salariales a expensas de los capitalistas y de los trabajadores no sindicados.

En este capítulo se indaga en una concepción diferente de la relación entre el poder de los trabajadores y los intereses de los capitalistas: en esta alternativa se postula una relación curvilínea en forma de J *invertida* (Ɉ) antes que como una relación inversa (véase gráfico 11.2)[2]. Como sucede con el saber convencional, los intereses de la clase capitalista están mejor atendidos cuando la clase trabajadora está muy desorganizada, cuando los trabajadores compiten unos con otros de forma atomizada y carecen de formas significativas de fuerza asociativa. A medida que aumenta el poder de la clase trabajadora, los intereses de la clase capitalista se ven negativamente afectados en un princi-

[2] Conocí la relación en forma de curva J invertida (Ɉ) entre el poder de la clase obrera y los intereses de los capitalistas en un ensayo de Joel Rogers, «Divide and Conquer: Further "Reflections on the Distinctive Character of American Labor Law"», *Wisconsin LawReview* 13, 1 (1990), pp. 1-147.

Gráfico 11.2. Relación curvilínea entre el poder de la clase trabajadora y los intereses de la clase capitalista



pio. Sin embargo, una vez que el poder asociativo de aquella cruza cierto umbral, puede comenzar a tener efectos positivos en los intereses de los capitalistas. Como veremos con mayor detalle más adelante, estas condiciones permiten ganancias significativas en productividad y tasas de beneficios a causa de factores como altos niveles de cooperación negociada entre trabajadores y capitalistas, sistemas racionalizados de mejora de la cualificación y mejor formación profesional, mayor capacidad de resolver problemas macroeconómicos y mayor voluntad de los trabajadores de aceptar el cambio tecnológico debido a la relativa seguridad en el empleo que consiguen gracias a la protección de los sindicatos. En la parte ascendente de la curva, los aumentos en el poder de la clase obrera tienen efectos positivos en los intereses de la clase capitalista y se dan las condiciones para el compromiso positivo de clase. La finalidad de este capítulo, por tanto, es elaborar un modelo teórico general de los procesos causales que subyacen a la relación del gráfico 11.2.

En la sección 1, se definen brevemente los conceptos esenciales empleados en el análisis y se plantea una serie de cuestiones metodológicas. En la sección 2 se sitúa el problema del compromiso positivo de clase en el marco

de una teoría más amplia de cooperación entre clases, relaciones laborales y gobernanza económica. En la sección 3 se encuadra el problema del compromiso de clase en función de varios modelos posibles de teoría de juegos de las interacciones entre trabajadores y capitalistas. Sobre esta base de teoría de juegos, en la sección 4 se elabora un modelo teórico general y los correspondientes mecanismos subyacentes para el modelo de compromiso positivo de clase de la curva J invertida.

1. Conceptos esenciales y cuestiones metodológicas

Ninguno de los conceptos empleados en este análisis tiene significados transparentes. En especial, los conceptos de clase, intereses y poder son muy controvertidos. No intentaré aquí elaborar definiciones analíticas completas de estos conceptos, pero son precisas algunas breves aclaraciones.

Clase

La clase y sus conceptos conexos –estructura de clase, lucha de clases, formación de clase, compromiso de clase– se pueden analizar en diversos niveles de abstracción. Para ciertos fines, es importante manejar un concepto de clase muy definido que contenga un conjunto complejo de situaciones dentro de las estructuras de clases. Un ejemplo de este análisis podría ser mi trabajo sobre el problema de la «clase media» y las «situaciones contradictorias de clase dentro de las relaciones de clase»[3]. Para algunos problemas, no se pueden estudiar adecuadamente los procesos causales sin especificar una gama de diferencias y divisiones pormenorizadas dentro de las clases sobre la base de factores como el sector, el estatus, el género o la raza. Para otros propósitos, sin embargo, es suficiente con emplear un concepto de clase mucho más abstracto y simplificado, que gire en torno a la relación central polarizada del capitalismo: capitalistas y trabajadores. Este es el concepto de clase que empleo en este capítulo.

[3] E. O. Wright, *Classes*, Londres, Verso, 1985 [ed. cast.: *Clases*, Madrid, Siglo XXI, 1994, reimp. 2015], y *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997.

En un estilo típicamente marxista, defino a los capitalistas como aquellas personas que poseen y controlan el capital empleado en la producción, y a los trabajadores como todos los empleados excluidos de esa posesión y control. En este análisis abstracto de la estructura de clase, supongo que se trata de categorías mutuamente excluyentes. En consecuencia, no existe la clase media como tal. Ningún trabajador posee acciones. Los ejecutivos, gestores y profesionales en las empresas están comprendidos dentro de la clase capitalista en virtud de su propiedad de acciones o su mando en la producción, o bien son simplemente parte de la «clase obrera» en cuanto empleados. Ciertamente, esto no es realista. Mi pretensión, sin embargo, es que esta descripción abstracta y polarizada de las relaciones de clase en el capitalismo siga siendo útil para clarificar los mecanismos reales que encuentran los actores reales y, por tanto, sea un punto de partida adecuado para elaborar una teoría del compromiso de clase[4].

Intereses

A lo largo de este capítulo me centro en lo que se puede llamar estrictamente «intereses materiales» de la gente en función de su situación de clase o, más abreviadamente, «intereses de clase»[5]. Por regla general, acudo a dos presunciones radicalmente simplificadoras acerca de la naturaleza de dichos intereses: la primera es que los intereses de clase pueden reducirse a una sola dimensión cuantitativa de forma que es posible hablar acerca de hasta dónde

[4] La propuesta de que esta descripción abstracta y polarizada de las relaciones de clase es útil analíticamente puede ser discutible. Dado que las empresas capitalistas reales que recurren a estrategias complejas y procesos de negociación con sus empleados se encuentran una heterogeneidad considerable y que esta heterogeneidad influye en la estrategia de la empresa de maximizar sus beneficios, podía parecer ilegítimo aislar esta complejidad en favor de un modelo simple de capital y trabajo. Como en muchos otros intentos de elaborar modelos teóricos, el nivel adecuado de abstracción es asunto discutible.

[5] Cuando hablo de «intereses de clase», me refiero siempre a los intereses de las personas determinados por su ubicación en la estructura de clase. No creo que las clases, como entidades colectivas, tengan «intereses» en un sentido literal. Por supuesto, las personas pueden tener intereses en la fortaleza de las organizaciones colectivas de clase y los intereses de clase de las personas pueden depender de la seguridad de los intereses de otros miembros de la misma clase, pero tampoco esto significa que las clases *qua* colectividades tengan intereses.

se hayan realizado los intereses de los miembros de una clase; la segunda, que toda la gente en una localización dada de clase comparte los mismos intereses de clase. Ambas presunciones son problemáticas cuando estudiamos sociedades capitalistas concretas, pero, al igual que en la adopción de un concepto simple de estructura de clase polarizada, se trata de simplificaciones útiles para nuestros objetivos analíticos.

Poder

Al igual que el término «intereses», «poder» se utiliza de muchas formas en la teoría social. En el contexto del análisis de clases, se puede pensar en el poder como *la capacidad de la personas y las organizaciones de realizar sus intereses de clase*. En la medida en que los intereses de la gente en las diferentes clases –los trabajadores y los capitalistas en este análisis– se oponen mutuamente, la capacidad de los trabajadores de realizar sus intereses de clase depende, en parte, de su capacidad de contrarrestar el poder de los capitalistas. En este contexto, por tanto, el poder es un concepto relacional.

En este capítulo me ocupo, principalmente, de lo que llamo poder «asociativo» de la clase obrera, esto es, las diversas formas de poder que resultan de la formación de organizaciones colectivas de trabajadores. Estas organizaciones comprenden sindicatos y partidos, pero también pueden incluir otras varias formas, como los consejos de trabajadores o formas de representación institucional de los trabajadores en los consejos de administración en los casos en que se da la codeterminación o, en determinadas circunstancias, las organizaciones comunitarias. El poder asociativo contrasta con lo que puede llamarse «poder estructural», esto es, el poder que resulta de la ubicación de los trabajadores en el sistema económico. El poder de los trabajadores como individuos que resulta directamente de unos mercados laborales muy disputados o de la situación estratégica de un grupo especial de trabajadores dentro de un sector industrial clave es un ejemplo de poder estructural. Si bien es cierto que el poder estructural puede influir en el poder asociativo, este poder asociativo es el centro del análisis en este capítulo.

Los modelos que examino no se refieren directamente a la función del poder asociativo de los capitalistas en la formación del compromiso de clase. Como señalan los autores que se ocupan del neocorporativismo, hay ciertos mecanismos institucionales del compromiso de clase en los que el

poder asociativo de los empresarios cumple una función esencial[6] y, en mi análisis, me refiero a la importancia de estas asociaciones. Mi objetivo, sin embargo, no es el poder capitalista asociativo como tal, sino las vías por las que el poder asociativo tiene impactos potenciales en los intereses de los capitalistas.

El análisis no presupone que el poder asociativo de los trabajadores sea enteramente exógeno a los procesos que se investigan. Si bien me concentro en las formas en las que los aumentos del poder de los trabajadores pueden resultar beneficiosos para los intereses de los capitalistas, también pude darse el caso de que parte de la explicación del nivel del poder asociativo de los trabajadores sea, precisamente, la existencia de ese efecto beneficioso y, a la inversa, que la erosión de esos efectos benéficos pueda contribuir, por su parte, al descenso del poder de los trabajadores. En la medida en que la intensidad de la resistencia de los capitalistas, individual y colectivamente, frente a los intentos de los trabajadores de crear y mantener el poder asociativo, depende parcialmente de los beneficios potenciales para el capital de este poder, el alcance del de los trabajadores será función, en parte, de los intereses de los capitalistas. En cualquier caso, con este capítulo no se pretende elaborar una teoría dinámica de las causas del poder de la clase obrera, sino que se concentra en los efectos del poder de los trabajadores sobre los intereses capitalistas.

Lugares del compromiso de clase

La lucha y el compromiso de clases no se dan en una «sociedad» amorfa, sino dentro de contextos institucionales específicos, como las empresas, los mercados, los Estados. Los mecanismos reales que generan la curva J invertida del gráfico 11.2 se encuentran implícitos en estos contextos institucionales. Tres esferas institucionales dentro de las que se dan las luchas y los compromisos de clase son especialmente importantes.

- *La esfera del intercambio.* Esta se refiere, sobre todo, al mercado de trabajo y otros tipos de mercados de mercancías, pero, en algunas situaciones, también pueden verse los mercados financieros como un terreno en el que se dan conflictos y se forjan compromisos de clase.
- *La esfera de la producción.* Esta se refiere a lo que sucede dentro de las empresas cuando se contrata a los trabajadores y se invierte el capital. Los ejemplos característicos son los conflictos sobre el proceso del trabajo y la tecnología.
- *La esfera de la política.* El conflicto y el compromiso de clases también se dan dentro del Estado con respecto a la formación y aplicación de las políticas estatales y la administración de varios tipos de normas impuestas por el Estado.

Se da una correspondencia aproximada entre cada una de estas esferas institucionales del conflicto y el compromiso de clases y los tipos característicos de organizaciones colectivas de la clase trabajadora: los *sindicatos* son la forma asociativa característica para el conflicto/compromiso en la esfera del intercambio, los *consejos del trabajo* y otras asociaciones relacionadas con ellos son la forma característica dentro de la esfera de la producción, y los *partidos políticos* son la forma característica dentro de la esfera de la política.

La tarea central de nuestro análisis, pues, consiste en examinar los mecanismos que permiten a estas formas diferentes del poder asociativo de la clase obrera –sindicatos, consejos del trabajo, partidos políticos– establecer compromisos *positivos* de clase dentro de las esferas del intercambio, la producción y la política.

2. Situación del concepto de compromiso de clase

En los términos más abstractos y generales, el compromiso de clase –ya sea positivo o negativo– puede definirse como una situación en la que se establece algún tipo de *quid pro quo* entre clases en conflicto en el que, de una forma u otra, personas en cada clase hacen concesiones en favor de los intereses de

[6] Wolfgang Streeck y Philippe Schmitter, «Community, Market, State – and Associations? The Prospective Contribution of Interest Governance to Social Order», *European Sociological Review* 1, 2 (septiembre de 1985), pp. 119-138; Wolfgang Streeck, *Social Institutions and Economic Performance: Studies of Industrial Relations in Avanced Capitalist Economies*, Newbury Park (Cal.), Sage, 1992; Jonas Pontusson, «Between Neo-Liberalism and the German Model: Swedish Capitalism in Transition», en Colin Crouch y Wolfgang Streeck (eds.), *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*, Thousand Oaks (Cal.), Sage, 1997.

personas de la otra clase[7]. El «compromiso» de clase es un compromiso de intereses de clase por el que los miembros de cada clase ceden algo de valor. El compromiso de clase, por tanto, se define siempre frente a una situación contrafáctica en la que esas concesiones no se hacen. Se trata de una situación típica en la que el empleo de amenazas, de la fuerza y de la resistencia cumple una función muy importante en las interacciones de clase.

Definida de esta forma, la idea del compromiso de clase está estrechamente relacionada con el concepto de hegemonía de Gramsci[8]. Gramsci emplea la hegemonía para distinguir dos condiciones generales de la sociedad capitalista. En un sistema *no* hegemónico, las relaciones capitalistas de clase se reproducen primariamente mediante el empleo directo y despótico de la coerción. En un sistema hegemónico, en cambio, las relaciones de clase se mantienen, en gran medida, mediante el *consentimiento activo* del pueblo en las clases subalternas. Sigue manteniéndose la coerción como condición de fondo –la hegemonía se «protege con la armadura de la coerción», según la famosa frase de Gramsci–, pero no se manifiesta de modo activo y continuo para controlar las acciones del pueblo. Citando a Przeworski, «un sistema hegemónico es, para Gramsci, una sociedad capitalista en la que los capitalistas explotan a los explotados con el consentimiento de estos»[9]. Para que la hegemonía pueda sostenerse en el tiempo, tienen que darse las «bases materiales del consentimiento», según la acertada expresión de Przeworski. Esto, a su vez, requiere algún tipo de compromiso de clase. «El hecho de la hegemonía presupone que deben tenerse en cuenta los intereses y las tendencias de los grupos sobre los que se ejerce aquella y que se debe formar cierto equilibrio de compromiso; en otras palabras, que el grupo dirigente tendrá que hacer sacrificios de tipo económico»[10].

Gramsci elaboró el concepto de compromiso de clase de una forma esquemática y fragmentaria. El estudioso que ha elaborado este concepto de

[7] Aunque la expresión «compromiso de clase» aparece, principalmente, en la tradición marxiana, la idea sustantiva tiene mucho más alcance. No reduciré el examen aquí a los casos en los que se emplea la expresión de modo explícito.

[8] Véase Antonio Gramsci, *Selections from the Prison Notebooks*, ed. y trad. de Quintin Hoare y Geoffrey Nowell Smith, Nueva York, International Publishers, 1971 [véase, en castellano, la *Antología* seleccionada, traducida y anotada de Manuel Sacristán, Madrid, Akal, 2013].

[9] Adam Przeworski, *Capitalismo y socialdemocracia*, Madrid, Alianza, 1988, p. 159.

[10] Antonio Gramsci, *Selections from the Prison Notebooks*, p. 161.

forma más sistemática, rigurosa y más pertinente a este capítulo es Adam Przeworski. Przeworski hace explícito el *quid pro quo* central del compromiso de clase:

> Dada la incertidumbre de si y cómo van a invertir los capitalistas sus beneficios, cualquier compromiso de clase tiene que estar formado por los siguientes elementos: consentimiento del beneficio como institución por parte de los obreros, es decir, que se comporten de tal manera que hagan posibles altas tasas de beneficios; y compromiso por parte de los capitalistas para mantener un índice de transformación de los beneficios en aumentos salariales y una determinada tasa de inversión a partir de esos beneficios[11].

La formulación de Przeworski aquí es cercana a lo que he llamado «compromiso negativo de clase», en la medida en que subraya la abstención de los trabajadores de los niveles de militancia que interferirían con la producción de beneficios en intercambio por las concesiones materiales de los capitalistas. En otro lugar examina la cara positiva del compromiso de clase en su análisis de cómo el keynesianismo, respaldado por el trabajo organizado y los partidos socialdemócratas en los países capitalistas avanzados en el periodo de la segunda posguerra mundial, ampliaron la demanda agregada en tal medida que benefició finalmente al capital al tiempo que al trabajo[12]. El modelo de compromiso de clase que presento en este capítulo puede verse como una extensión y reformulación de la idea central de Przeworski por medio de la elaboración de esta cara positiva del compromiso de clase.

Antes de examinar los detalles de este modelo será útil situarlo dentro de un conjunto más amplio de tratamientos alternativos del problema de la cooperación y el compromiso entre los actores de clase. En el cuadro 11.1 se organiza este espacio conceptual a lo largo de dos dimensiones: en primer lugar, si la base estratégica del compromiso de clase son primariamente *estrategias individuales* o *poder asociativo* y, en segundo lugar, si la forma del compromiso de clase es primariamente *negativo* o *positivo*. Las cuatro categorías generadas por esas dos dimensiones constituyen formas diferenciadas en las que pueden producirse cooperación y compromiso entre clases.

[11] A. Przeworski, *Capitalismo y socialdemocracia*, cit., p. 208.

[12] *Ibid.*, pp. 232-238.

Cuadro 11.1. El espacio conceptual del compromiso de clase

		Forma de compromiso de clase	
		Negativo	Positivo
Base estratégica de compromiso de clase	Estrategias individuales sin poder asociativo	Salarios de eficiencia que fomentan el esfuerzo	Mercados laborales internos que fomentan la lealtad
	Poder asociativo	Contratación colectiva como concesiones mutuas	Pactos sociales con resultados positivos: keynesianismo y neocorporativismo

El caso paradigmático del compromiso negativo de clase fundamentado en estrategias individuales es el del llamado «salarios de eficiencia»[13]. Como observamos en el capítulo VII, un salario de eficiencia es un salario superior –uno por encima del equilibrio del «salario de mercado»– que paga un empleador como parte de su estrategia para reducir el escaqueo de los empleados. Como suponen Bowles y Bowles y Gintis, los empleadores se enfrentan a un problema de «extracción del resultado del trabajo» de los trabajadores –esto es, conseguir que los trabajadores trabajen más intensamente de lo que quieren hacer espontáneamente– puesto que el contrato de trabajo no es transparente ni se puede ejecutar sin coste[14]. Los empleadores tienen que decidir entre gastar más dinero en mejorar la eficacia de la vigilancia o abonar rentas salariales más altas. Estos salarios de eficiencia son un tipo de compromiso negativo de clase en la medida en que los salarios más altos son una alternativa

[13] Hay algunos tratamientos de los salarios de eficiencia en los que se consideran más como una forma de compromiso *positivo* que *negativo* de clase. Por ejemplo, Akerloff ve estos acuerdos no tanto como una concesión en respuesta a una forma de resistencia individual –el «escaqueo»– sino como una forma de mejorar la moral general mediante un tipo de «intercambio de dones» normativamente fundamentado. Se sigue de aquí que los salarios de eficiencia apuntalan la cooperación activa (George Ackerloff, «Labor Contracts as Partial Gift Exchange», *Quarterly Journal of Economics* 97, 2 [1982], pp. 543-569).

[14] Samuel Bowles, «The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian and Marxian Models», *American Economic Review* 75, 1 (marzo de 1985), pp. 16-36; Samuel Bowles y Herbert Gintis, «Contested Exchange», *Politics & Society* 18, 2 (junio de 1990), pp. 165-222; Samuel Bowles y Herbert Gintis, *Recasting Egalitarianism: New Rules for Communities, States and Markets* (tercer volumen de «The Real Utopias Project»), ed. de Erik Olin Wright, Londres, Verso, 1990, pp. 36-39.

a otras estrategias puramente coercitivas de los empleadores a la vista de las estrategias de resistencia (escaqueo) de los trabajadores individuales[15].

Los compromisos positivos de clase también pueden emerger de las interacciones estratégicas individuales entre los empleadores y los trabajadores. El mejor ejemplo puede ser el de los mercados internos de trabajo[16]. Aunque los mercados internos de trabajo pueden aumentar la eficacia de las sanciones negativas de los empleadores, como sucede con los salarios de eficiencia, dado que los trabajadores dentro de los mercados internos de trabajo tienen más que perder si se los castiga o despide[17], en la mayoría de los análisis de los mercados internos de trabajo se subrayan las formas en que están pensados para fomentar una cooperación activa que echa raíces en la lealtad y el

[15] En las investigaciones de los economistas sobre los acuerdos institucionales como los salarios de eficiencia, por lo general, no se analizan explícitamente en términos de clase. Desde el punto de vista de la economía neoclásica ordinaria, estos acuerdos son simplemente estrategias de maximización de los beneficios de los empleadores con los que se pretende minimizar los costes de transacción asociados con la inherente tendencia humana de la gente a «buscar su interés egoísta de modo codicioso», según expresión de Oliver Williamson (O. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism,* Nueva York, Free Press, 1985, p. 47). Bowles y Gintis, en cambio, sitúan firmemente el problema del salario de eficiencia en las relaciones de clase de la producción capitalista señalando que, en las empresas en las que los trabajadores fueran los propietarios, la vigilancia recíproca eliminaría, en gran medida, la necesidad de salarios de eficiencia. Por mi parte, corregiría el habitual argumento del salario de eficiencia señalando que, allí en donde los trabajadores fueran propietarios, también mejorarían los requisitos normativos para garantizar una reciprocidad sin vigilancia.

[16] En algunos estudios sobre los mercados de trabajo internos, se consideran, principalmente, como ejemplos de compromisos negativos de clase y se subrayan las formas en las que emplean estos mercados para dividir a la clase obrera, debilitar los sindicatos y aumentar por otras vías el control capitalista sobre el trabajo. *Vid.*, por ejemplo, David M. Gordon, «Capitalist Efficiency and Socialist Efficiency», *Monthly Review* 28, 3 (1976), pp. 19-39, y Ricard Edwards, *Contested Terrain: The Transformation of the Workplace in the Twentieth Century,* Nueva York, Basic Books, 1979. En otros, se tratan los mercados internos de trabajo estrictamente como un modo de resolver problemas de eficiencia interna, típicamente vinculados a los costes de información y el problema de retener a los empleados cualificados, sin una referencia sistemática al carácter de clase de estas consideraciones de eficiencia. *Vid.*, por ejemplo, Peter Doeringer y Michael Piore, *Internal Labor Markets and Manpower Analysis,* 2.ª ed., Lexington (Mass.), D. C. Heath, 1985; Bruce Greenwald, *Adverse Selection in the Labor Market,* Nueva York, Garland Press, 1979; Michael Waldman, «Job Assignments, Signaling, and Efficiency», *Rand Journal of Economics* 15, 2 (1984), pp. 255-267.

[17] Randall Bartlett, *Economics and Power,* Cambridge, Cambridge University Press, 1989, pp. 135-137.

compromiso del individuo con los intereses de la organización. Este es uno de los temas principales en la amplia bibliografía sobre la organización japonesa del trabajo[18], pero también cuenta en los análisis más amplios de la organización interna de las empresas capitalistas[19] e incluso en algunos análisis más abstractos de las relaciones de clases como tales[20].

En la mayor parte de los estudios sobre conflicto y compromiso de clase, se presta una atención relativamente escasa a estas formas de compromiso interclases, positivos o negativos, producidas por las estrategias personales. Antes bien, se concentran en las formas en que se forjan los compromisos mediante luchas de clase enraizadas en el poder asociativo de clase. Los análisis de los compromisos negativos en razón de la lucha de clases son especialmente prominentes en la tradición marxista[21]. Si los intereses de los trabaja-

[18] Ronald Dore, *British Factory, Japanese Factory: The Origins of National Diversity in Industrial Relations,* Berkeley, University of California Press, 1973; W. G. Ouchi, *Theory Z: How American Business Can Meet the Japanese Challenge,* Reading (Mass.), Addison-Wesley, 1981; Masahiko Aoki, *Information, Incentives, and Bargaining in the Japanese Firm: A Microtheory of the Japanese Economy,* Cambridge, Cambridge University Press, 1988.

[19] Oliver Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism,* Nueva York, Free Press, 1985; F. K. Foulkes, *Personnel Policies in Large Non-Union Companies,* Englewood Cliffs (Nueva Jersey), Prentice Hall, 1980; Aage Sørensen, «Forms, Wages and Incentives», en *Handbook of Economic Sociology,* ed. de Neil Smelser y Richard Swedberg, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 1994, pp. 504-528.

[20] El concepto de clase de servicios de John Goldthorpe gira en torno a los problemas que tienen los empleadores cuando sus empleados venden un «servicio» en lugar de vender sólo «trabajo» (J. Goldthorpe, «On the Service Class», en Anthony Giddens y Gavin Mackenzie [eds.], *Social Class and the Division of Labor,* Cambridge, Cambridge University Press, 1982, pp. 162-185). La creación de planes de carrera en torno a recompensas previstas que abren un horizonte de compromiso a más largo plazo para estos empleados constituye el núcleo de su análisis de estas relaciones de empleo. Mi análisis de las «rentas de fidelidad» para los puestos de la clase de directivos (E. O. Wright, *Class Counts,* cit., p. 21) también pone de relieve el problema de crear compromisos más profundos para ciertas categorías de empleados en virtud de incluir sus puestos de trabajo en planes de carrera. En ambos enfoques de estas relaciones de clase se crean mercados internos de trabajo como respuestas a las estrategias personales en las empresas.

[21] Estos puntos de vista, sin embargo, no se limitan a los marxistas. Por ejemplo, la interpretación de John R. Commons de la negociación colectiva es, en lo esencial, una versión del compromiso negativo de clase por cuanto la consideraba necesaria para evitar una «guerra de clases» mutuamente destructiva. Los sindicatos pueden ser parte del «interés público», pero Commons no sostiene que la sindicación y la negociación colectiva sean directamente beneficiosas para los capitalistas.

dores y los capitalistas son inherentemente antagónicos y están polarizados, cualesquiera compromisos que surjan de la lucha de clases parecerán simples reflejos de las relaciones de poder de las fuerzas contendientes[22].

La idea de compromisos positivos provocados por la lucha de clases encaja menos en la tradición marxista, pero está en el meollo de una extensa bibliografía sobre la socialdemocracia y el neocorporativismo[23], así como de muchos trabajos de sociología económica centrados en el problema del rendimiento económico de las diferentes economías capitalistas[24]. Como lo exponen Rogers y Streeck, «la izquierda democrática progresa bajo el capitalismo cuando mejora el bienestar material de los trabajadores, resuelve un problema a los capitalistas que los capitalistas no pueden resolver por su cuenta y, al hacerlo, gana el peso político suficiente para cuestionar el monopolio capitalista en la definición del "interés general"»[25].

La forma clásica que toma este razonamiento se origina en la tendencia keynesiana de la teoría macroeconómica. El pleno empleo es potencialmente beneficioso para los intereses de los capitalistas en la medida en que presupone un alto nivel de utilización de las capacidades y una mayor demanda agregada de los productos de las empresas capitalistas. Pero, al mismo tiempo, implica un riesgo de disminución de los beneficios debido al crecimiento rápido de los salarios y altos niveles de inflación. El propio Keynes reconocía

[22] Para un ejemplo ilustrador, *vid.* David Kotz, «Interpreting the Social Structure of Accumulation Theory», en David Kotz, Terrance McDonough y Michael Reich (eds.), *Social Structures of Accumulation,* Cambridge, Cambridge University Press, 1994, p. 55.

[23] Walter Korpi, *The Democratic Class Struggle,* Londres, Routledge and Kegan Paul, 1983; David Soskice, «Wage Determination: The Changing Role of Institutions in Advanced Industrialized Countries», *Oxford Review of Economic Policy* 6, 4 (1990), pp. 36-61; Gøsta Esping-Andersen, *Three Worlds of Welfare Capitalism,* Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 1990 [ed. cast.: *Los tres mundos del Estado del bienestar,* Valencia, Edicions Alfons el Magnànim, 1993].

[24] W. Streeck y Ph. Schmitter, «Community, Market, State – and Associations? The Prospective Contribution of Interest Governance to Social Order», cit.; Lane Kenworthy, *In Search of National Economic Success: Balancing Competition and Cooperation,* Thousand Oaks (Cal.), Sage, 1995; David M. Gordon, *Fat and Mean: The Corporate Squeeze of Working Americans and the Myth of Managerial «Downsizing»,* Nueva York, Free Press, 1996; C. Crouch y W. Streeck (eds.), *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity,* cit.

[25] Joel Rogers y Wolfgang Streeck, «Productive Solidarities: Economic Strategy and Left Politics», en David Miliband (ed.), *Reinventing the Left,* Cambridge (Mass.), Polity Press, 1994.

estas dificultades: «No albergo dudas de que tendremos un problema cuando haya que contener los salarios en una situación mezcla de contratación colectiva y pleno empleo»[26]. La aparición y consolidación en una serie de países de sindicatos fuertes y centralizados, capaces de imponer la moderación salarial tanto a los trabajadores como a los empresarios, fue quizá la solución de mayor éxito para este problema en la segunda mitad del siglo XX. En este sentido, no es necesario un poderoso movimiento obrero para establecer las bases de un compromiso negativo de clase que obtenga ventajas para los trabajadores mediante amenazas al capital. Si un movimiento obrero es lo suficientemente disciplinado, especialmente si se encuentra con un Estado bien predispuesto, puede coadyuvar de modo positivo a la realización de los intereses capitalistas ayudando a resolver problemas macroeconómicos.

El estudio empírico más conocido acerca de la relación curvilínea entre el poder de los trabajadores y los intereses de los capitalistas es el estudio de 1988 de Calmfors y Driffill acerca del efecto de la centralización sindical sobre el rendimiento económico[27]. Siguiendo la suposición de Mancur Olson de que «los intereses organizados pueden ser sumamente dañinos cuando tienen suficiente fuerza para causar trastornos graves pero que no abarcan bastante para asumir una parte significativa de los costes que tienen para la sociedad sus acciones en pro de sus intereses»[28], demuestran que, entre los 18 países

[26] Andrew Glynn, «Social Democracy and Full Employment», *New Left Review* I/211 (mayo-junio de 1995), p. 37.

[27] Estrictamente hablando, Calmfors y Driffill estudian la relación entre el poder de los trabajadores y diversas medidas de rendimiento económico general antes que los intereses capitalistas como tales, pero, en el contexto de su argumentación, puede entenderse razonablemente como un indicador de los intereses de los capitalistas (Lars Calmfors y J. Driffill, «Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance», *Economic Policy* 6 [abril de 1988], pp. 13-61). *Vid.* también Matti Pohjola, «Corporatism and Wage Bargaining», en Jukka Pekkarinen, Marri Pohjola y Bob Rowthorn (eds.), *Social Corporatism: A Superior Economic System?*, Oxford, Clarendon Press, 1992; Richard Freeman, «Labour Market Institutions and Economic Performance», *Economic Policy* 6 (1988), pp. 64-80; Lars Calmfors, «Centralizaton of Wage Bargaining and Macroeconomic Performance – a Survey», *OECD Economic Studies* 21 (invierno de 1993), pp. 161-191; Geoffrey Garrett, *Partisan Politics in the Global Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988; Bob Rowthorn, «Corporatism and Labour Market Performance», en J. Pekkarinen, M. Pohjola y B. Rowthorn (eds.), *Social Corporatism*, cit.

[28] L. Calmfors y J. Driffill, «Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance», cit., p. 15.

de la OCDE durante el periodo de 1963 a 1985, el rendimiento económico, medido de diferentes formas, era superior en los países que tenían estructuras de negociación muy centralizadas o muy descentralizadas e inferior en los países intermedios. Resultado análogo, aunque con tipos distintos de indicadores, se encuentra en el estudio de Hicks y Kenworthy acerca del impacto de las diversas formas de instituciones cooperativas sobre el rendimiento económico[29]. Estos autores observan una intensa relación curvilínea entre la densidad de sindicación y el crecimiento del PIB real por habitante para el periodo 1960-1969 en 18 países de la OCDE con la conclusión de que los países con la mayor y la menor densidad sindical tenían más altas tasas de crecimiento en estos tres decenios que los países con una densidad sindical intermedia.

En el resto de este capítulo, se intentará una elaboración teórica del modelo curvilíneo del compromiso positivo de clase. En la siguiente sección comienzo presentando el problema a través de una perspectiva de teoría de juegos en conflictos estratégicos entre trabajadores y capitalistas y, luego, retorno al problema de los mecanismos que generan la relación curvilínea entre el poder de los trabajadores y los intereses de los capitalistas.

3. Juegos estratégicos y compromiso de clase

Para analizar la relación del poder asociativo de la clase obrera con los intereses de clase de los capitalistas y el compromiso de clase, primero hemos de entender exactamente los contextos estratégicos de los conflictos de intereses entre los trabajadores y los capitalistas. Podemos hacerlo considerando una serie de modelos sencillos de teoría de juegos basados en una imagen muy simplificada del conflicto de clases en la que los trabajadores y los capitalistas se encuentran cada uno de ellos con una elección estratégica: *cooperar* con la otra clase u *oponerse* activamente a sus intereses. Dado que los actores en este juego tienen funciones cualitativamente distintas en el sistema productivo, cada uno de ellos entiende cosas diferentes por «cooperar» y «oponerse».

Como se resume en el cuadro 11.2, para los trabajadores, la cooperación con los capitalistas los obliga a trabajar intensa y diligentemente para maximi-

[29] Alexander Hicks y Lan Kenworthy, «Cooperation and Political Economic Performance in Affluent Democratic Capitalism», *American Journal of Sociology* 103, 6 (1998), pp. 1631-1672.

zar la tasa de beneficio del capitalista. Los trabajadores se valen, sobre todo, de mecanismos del mercado laboral (cambio de empleo) como forma de expresar su insatisfacción con la paga o las condiciones laborales. Aunque pueden disponer de asociaciones colectivas (sindicatos), no se implican en luchas activas para presionar, entre todos, a los capitalistas con el fin de conseguir mejoras ni tampoco participan en luchas políticas para conseguir la mejora de los intereses de los trabajadores contra los de los capitalistas. Oponerse a los capitalistas es luchar contra ellos individual o colectivamente con el fin de elevar los ingresos de los trabajadores y ampliar el grado de control que tienen los trabajadores sobre el producto de su trabajo y minimizar así la medida en la que los capitalistas explotan y controlan a los obreros. Esto implica luchas políticas para ampliar los derechos de los trabajadores y su capacidad para organizar asociaciones colectivas. Para los capitalistas, la cooperación con los trabajadores significa pagarles tanto como sea posible y compatible con el mantenimiento de una tasa de beneficio suficiente para reproducir la empresa, aceptar las organizaciones de trabajadores (sindicatos y partidos), responder a las demandas de los trabajadores sobre condiciones laborales y moderar su propio consumo en beneficio de una inversión que genere empleo. Oponerse a los intereses de los trabajadores significa pagarles tan poco como se pueda, dadas las condiciones mercantiles y tecnológicas con que se encuentran los capitalistas; obtener tanto trabajo como sea posible de los trabajadores, y resistir a sus organizaciones. Al igual que en el caso de los trabajadores, esta oposición incluye la acción política como oponerse a los subsidios de desempleo y las redes de Seguridad Social del Estado del bienestar que elevan el salario mínimo del mercado y apoyar las leyes restrictivas del trabajo que obstaculizan la sindicación. Si se toman las dos alternativas para cada clase, se obtienen las cuatro posibilidades del conflicto de clase del cuadro 11.2. De estas opciones, el «compromiso positivo de clase» es la situación en la que las dos clases acuerdan cooperar (C,C)[30].

[30] Por supuesto, las opciones en el mundo real son mucho más complejas que esta oposición radical. No solamente hay varios grados de oposición y cooperación, sino también una gran variedad de formas cualitativamente distintas de ambas. Sin embargo, a los efectos de elaborar un inventario general de contextos estratégicos de compromisos de clase en los que se dé la cooperación mutua, será útil ignorar esta complejidad y estudiar juegos en los que los miembros de cada clase (considerados como individuos o como miembros de asociaciones) hacen estas elecciones simples y dicotómicas.

Cuadro 11.2. Opciones estratégicas de los trabajadores y los capitalistas

		Trabajadores	
		Cooperar con los capitalistas	Oponerse a los capitalistas
Capitalistas	Cooperar con los trabajadores	C,C	O,C
	Oponerse a los trabajadores	C,O	O,O

Qué significa la cooperación y la oposición para clases diferentes

TRABAJADORES:

Cooperación: trabajar intensa y diligentemente para maximizar la tasa de beneficio del capitalista

Oposición: minimizar el grado en que los capitalistas explotan y dominan a los trabajadores

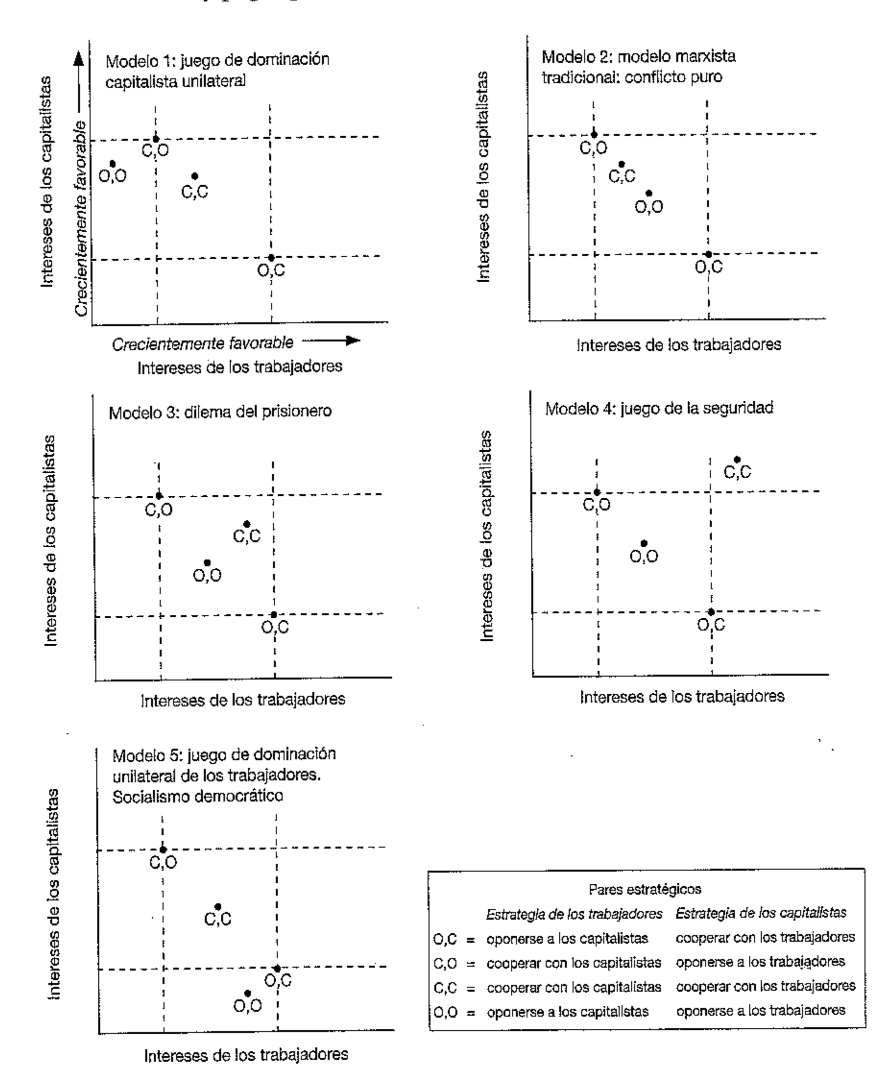
CAPITALISTAS:

Cooperación: se paga a los trabajadores tanto como se puede y se los trata correctamente en el puesto de trabajo. Se aceptan las condiciones laborales

Oposición: se paga a los trabajadores lo menos posible y se extrae de ellos todo el trabajo posible. Hay resistencia a las organizaciones de trabajadores

En el gráfico 11.3 se muestran los pagos a trabajadores y capitalistas de las combinaciones estratégicas alternativas en una variedad de juegos estratégicos. Estos juegos pueden verse como un reflejo de las diferentes relaciones subyacentes de poder y normas de interacción social para los trabajadores y los capitalistas, o bien como un reflejo de las diferentes teorías acerca de la naturaleza del medio estratégico con el que se encuentran los trabajadores y los capitalistas. El modelo 1 puede llamarse *juego de dominación capitalista unilateral.* Aquí el mejor resultado para los capitalistas es C,O: los trabajadores cooperan con los capitalistas (trabajando intensamente, no organizándose, etc.) y los capitalistas se oponen a los trabajadores (pagándoles solamente lo que dice el mercado, oponiéndose a la organización colectiva, etc.). El segundo resultado preferido por los capitalistas es la oposición mutua (O,O). En este juego, los capitalistas son lo suficientemente poderosos como para castigar a los trabajadores a un coste relativamente bajo por haberse organizado en contra de ellos.

Gráfico 11.3. Posibles juegos estratégicos y pagos para los trabajadores y los capitalistas



Los trabajadores salen así peor parados en la O,O que con la cooperación *unilateral* (C,O). La lucha no trae cuenta. En este juego, por lo tanto, C,O será el punto de equilibrio: los capitalistas salen siempre ganando cuando se oponen a los trabajadores y, dado que los capitalistas se oponen siempre a los trabajadores, estos saldrán mejor parados cooperando con los capitalistas.

En el modelo 2 se muestra el punto de vista marxista ordinario del conflicto de clases en el que se tratan los intereses de los trabajadores y los capitalistas en una relación puramente inversa como un *juego puro de conflicto* de suma cero. La situación óptima para los capitalistas es oponerse a los intereses de los trabajadores, mientras que estos cooperan con ellos (C,O). La segunda preferencia de los capitalistas es la cooperación mutua (C,C). Esta, sin embargo, es *menos* ventajosa para los trabajadores que la oposición mutua (O,O). Desde el punto de vista marxista tradicional y debido a que los intereses de los trabajadores y los capitalistas están estrictamente polarizados, siempre es mejor para los trabajadores luchar contra los capitalistas, oponerse activamente a los intereses de los capitalistas antes que cooperar voluntariamente. La solución C,C, en efecto, es una ilusión: los capitalistas «cooperativos», según este razonamiento, tratan a los trabajadores sólo algo mejor que los capitalistas que se oponen activamente a los trabajadores, mientras que los trabajadores cooperativos tienen muchas menos posibilidades de obligar a sus empresarios a hacer concesiones que los trabajadores que se oponen. Sobre todo, cuando las asociaciones de la clase obrera cooperan activamente con los capitalistas, debilitan su capacidad de movilización y su debilidad, en último término, induce a los capitalistas a oponerse a los intereses de los trabajadores, lo que lleva a la opción C,C a degenerar en la C,O. En consecuencia, la opción O,O promete, por lo general, un pago a largo plazo mejor para los trabajadores que la opción C,C. Como resultado de estas luchas, habrá momentos en los que los capitalistas hagan concesiones a los trabajadores: les concedan aumentos salariales, mejores condiciones laborales, etc. En el mejor de los casos, estas concesiones son un compromiso negativo de clase, esto es, concesiones arrancadas mediante la lucha. Para ambas clases, en este juego la oposición es mejor que la cooperación, con independencia de lo que haga la otra y, así, el equilibrio será la oposición mutua o formas activas de lucha de clases[31]. La lucha de clases es, en gran medida, como una guerra de trincheras con victorias y derrotas ocasionales para cada combatiente y quizá periodos de equilibrio de fuerzas relativamente estables como fundamento de un compromiso *negativo* de clase.

[31] Incluso aunque la oposición mutua sea la solución de equilibro, el modelo 2 no es un dilema del prisionero para los trabajadores dado que, en un dilema del prisionero, los actores prefieren la cooperación a la oposición mutua.

El modelo 3 es el juego habitual del *dilema del prisionero.* Es un juego con pagos simétricos para las dos clases: C,C es la segunda preferencia para cada clase y O,O, la tercera. A diferencia del modelo 1, la oposición mutua es ahora costosa para los capitalistas. Esto supone que los trabajadores tienen suficiente poder para castigar a los capitalistas dentro de las luchas de clases. Sin embargo, a diferencia del modelo 2, los trabajadores salen mejor parados con la cooperación que con la oposición mutuas. Así, ambas clases ganan más si cooperan que si se oponen mutuamente. Sin embargo, si fuera un juego de una sola baza, al estilo del dilema del prisionero ordinario, el punto de equilibrio sería O,O puesto que ambas clases podrían aumentar sus pagos rechazando el resultado de la cooperación. Dado que se trata de un juego recurrente, como es en el mundo real de las interacciones de clase, el resultado es menos evidente. Como han demostrado Axelrod y muchos otros autores, en un dilema del prisionero repetido, la cooperación mutua puede ser una solución estable según se utilice la oposición en otras manos del juego para castigar a los jugadores por no cooperar en las anteriores[32]. Cuando se da la posibilidad de una solución C,C estable, también se hace posible un compromiso *positivo* de clase.

El modelo 4 es un *juego de seguridad* ordinario[33]: la solución óptima para las dos clases es la cooperación mutua y la cooperación unilateral es peor que la oposición mutua. A menos que haya una seguridad razonable de que la otra clase coopere, por tanto, es improbable que se dé una cooperación mutua. Si el conflicto de clases fuera un juego de seguridad, los fracasos de la cooperación reflejarían, en primer lugar, una falta de conocimiento de parte de los actores que, simplemente, no saben qué sea lo bueno para ellos. Esto se corresponde con el punto de vista de cierto tipo de liberalismo ingenuo en el que se considera que el conflicto refleja siempre una incomprensión entre los partidos y se piensa que también podrán encontrarse siempre soluciones «ganancia-ganancia» *(win-win).*

Es poco probable que se dé una forma estricta de juego de seguridad en las economías capitalistas puesto que es improbable que una situación en la que

[32] Robert Axelrod, *The Evolution of Cooperation,* Nueva York, Basic Books, 1984.

[33] Juego de seguridad o juego de cooperación se ejemplifica con un dilema tratado por Jean-Jacques Rousseau: dos cazadores pueden cazar un venado o un conejo. Para cazar el venado, tienen que cooperar. Cada uno de ellos puede cazar un conejo. Si uno coopera (va a la caza del venado) y el otro no, quien cooperó queda sin nada y quien cazó el conejo comió *[N. del T.].*

los capitalistas puedan conseguir plena cooperación de los trabajadores sin hacer concesión alguna –el resultado C,O– les ofrezca pagos inferiores a los de la oposición mutua. No obstante, puede haber situaciones en las que el pago C,C se oriente en la dirección del juego de seguridad y otras en las que la distancia entre C,C y O,O, para ambas clases, se haga muy grande.

Por último, el modelo 5, el *juego de la dominación unilateral de los trabajadores,* es simétrico al modelo 1. En este caso, los trabajadores tienen mucha fuerza y los capitalistas son débiles, de forma que aquellos pueden obligar a estos a cooperar unilateralmente, incluso a invertir de formas que aumenten los beneficios futuros de los trabajadores (haciendo así que la O,C sea preferible para los trabajadores a la C,C). Esta situación se corresponde con la idea teórica del socialismo democrático: una economía en la cual los trabajadores dominan eficazmente a los capitalistas[34].

Acechando desde el fondo de los modelos en el gráfico 11.3, se encuentra el problema del poder: cabe pensar en las relaciones de poder entre los trabajadores y los capitalistas como la forma de determinar cuál de esos juegos estratégicos es el que se juega. Como se muestra en el gráfico 11.4, a medida que aumenta el poder de la clase obrera a partir de unos niveles extraordinariamente bajos (aumentando así la capacidad de los trabajadores de imponer sanciones a los capitalistas), la alternativa O,O en el modelo 1 desciende y deriva hacia la derecha. Esto altera la configuración en la dirección del modelo 2, en el que la militancia de la clase obrera se hace sostenible, y aparece la posibilidad de un compromiso negativo de clase, esto es, un compromiso basado en la relación de fuerzas. El aumento del poder de la clase obrera empuja a mover la opción C,C hacia la derecha, con lo que se crea el dilema del prisionero del modelo 3, lo cual abre la posibilidad de un compromiso *positivo* de clase. A medida que el poder asociativo de la clase obrera empuja la solución C,C del modelo 3 en dirección ascendente, hacia el cuadrante superior derecho, acercándose a la posibilidad del juego de seguros en el

[34] En esta concepción teórica del socialismo, los capitalistas pueden existir dentro de la economía socialista, aunque con derechos de propiedad limitados, igual que existieron siglos antes en la sociedad feudal. Cuestión distinta sería en qué medida sería estable esta estructura de relaciones de clase y cómo se reproduciría. Para ver un modelo formal de una sociedad socialista sostenible en el que los capitalistas sigan teniendo algún espacio económico, *vid.* John E. Roemer, *A Future for Socialism,* Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1994, y *Equal Shares: Making Market Socialism Work* (segundo volumen de «The Real Utopias Project»), ed. de Erik Olin Wright, Londres, Verso, 1996.

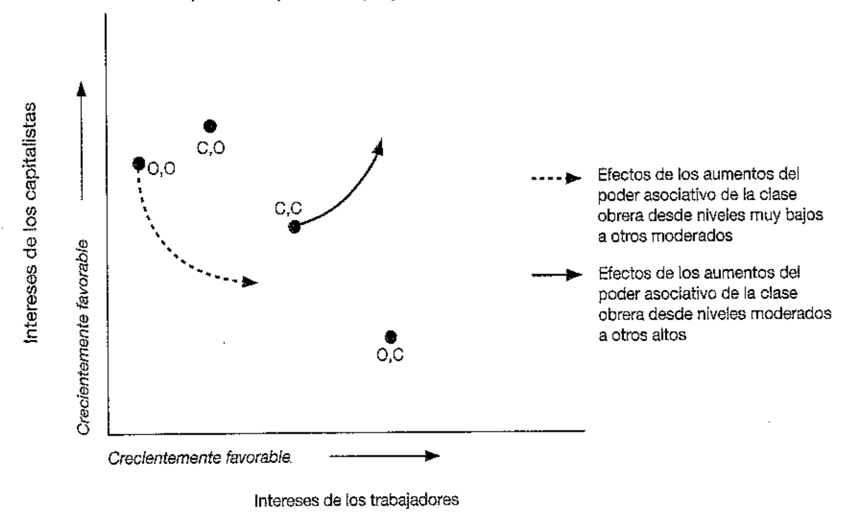
modelo 4, aumenta la posibilidad de un compromiso *positivo* de clase y crecen los beneficios de una cooperación estable y recíproca[35].

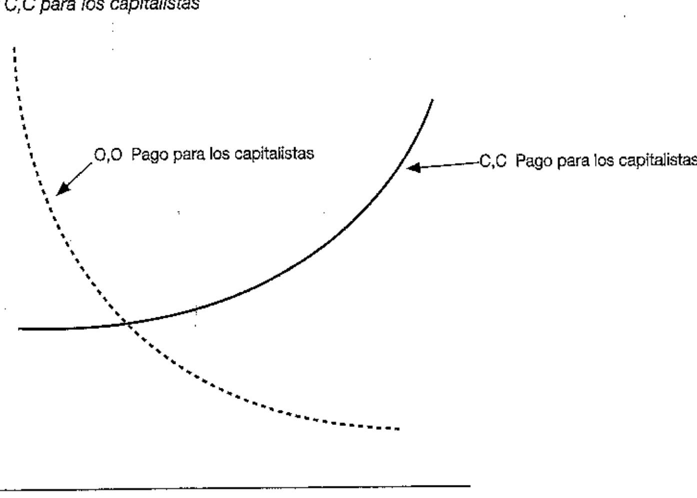
Si se diera el caso de que los aumentos del poder asociativo de la clase obrera empujara el pago C,C al cuadrante superior derecho de esta matriz de pagos, la relación general entre el poder de los trabajadores y los intereses de los capitalistas sería una curva J y no una curva J invertida. Como el pago máximo del equilibrio entre juegos para los capitalistas sería el pago C,C en el juego de seguridad antes que el el C,O en el juego de dominación unilateral de los trabajadores, estaría en el interés de los capitalistas aceptar (y hasta fomentar) niveles altos de poder de los trabajadores a fin de crear las condiciones para que se dé el juego de seguros. Constituye un presupuesto substantivo del marco teórico marxista que se expone en este capítulo que esta situación no se da a causa del antagonismo subyacente y el carácter explotador de las relaciones capitalistas de clase. Todavía puede darse una cooperación mutua estable pero es porque la amenaza de la oposición de los trabajadores impide que la oposición C,O sea un punto de equilibrio y no porque la cooperación mutua sea el pago mejor posible para los capitalistas[36]. Las dos líneas del cuadro 11.4 son curvas: la curva O,O es convexa con una inclinación descendente. La forma curvilínea de estas relaciones es importante para el modelo propuesto de J invertida de compromiso de clase puesto que si estas dos curvas fueran rectas generarían una relación general entre el poder de los trabajadores y los intereses de los capitalistas. La curva O,O es convexa y con una pendiente descendente porque los niveles relativamente modestos de poder de los obreros pueden hacer un daño considerable a los intereses de los capitalistas pero no son suficientes para generar mucho beneficio sostenible para los trabajadores.

[35] Como se muestra en el gráfico 11.4, el poder de la clase obrera solo afecta a las curvas O,O y C,C. Las curvas C,O y O,C no se mueven. El asunto decisivo en el cambio entre modelos en el cuadro 11.3, desde luego, es el cambio en la situación *relativa* de los cuatro pagos y esto puede pasar en principio a causa de los cambios en la situación de C,O o O,C así como los pagos de la oposición o cooperación mutuas.

[36] Es difícil encontrar pruebas empíricas directas de que la forma de la curva sea una J invertida, esto es, que los capitalistas prefieran el equilibrio C,O del juego de dominación capitalista unilateral. La observación de que en los países con clases trabajadoras relativamente desorganizadas, como en Estados Unidos, la clase capitalista y los directivos superiores son mucho más ricos personalmente que los de los países con clases obreras muy organizadas es consistente con el argumento de la J invertida, pero muchos otros factores la hacen más complicada.

Gráfico 11.4. El poder de la clase obrera y la transformación del contexto extratégico del compromiso de clase





Por tanto, los aumentos del poder de los trabajadores desde los insignificantes a los moderados aumentan mucho la capacidad de castigo de los trabajadores. A partir de cierto punto, sin embargo, sólo se da un rendimiento marginal decreciente al aumentar el perjuicio a los capitalistas producido por el aumento adicional de la fortaleza de la clase obrera. Una vez que los trabajadores son lo suficientemente fuertes para impedir que los capitalistas despidan arbitrariamente a los trabajadores, por ejemplo, el hecho de que estos sean aún más fuertes no añade nada a la seguridad en el puesto de trabajo. La curva C,C tiene pendiente ascendente porque las ganancias que los capitalistas pueden alcanzar a través del poder de los trabajadores sólo se producen cuando estos están lo suficientemente bien organizados y son tan solidarios entre ellos que sus asociaciones pueden sancionar eficazmente a quienes han rechazado la cooperación tanto entre sus miembros como entre los capitalistas. Mientras las asociaciones de trabajadores no sean, cuando menos, moderadamente fuertes, carecerán de esta capacidad disciplinaria dual y, por lo tanto, generarán poco impacto positivo sobre los intereses de los capitalistas.

Esta es, pues, la lógica central de teoría de juegos que subyace en el razonamiento expuesto en este capítulo: a medida que aumenta el poder de la clase obrera, el juego de dominación capitalista unilateral cambia, en un primer momento, a un juego puro de conflicto y hace posible el compromiso negativo de clase. Con nuevos aumentos en la fuerza asociativa de la clase obrera, el medio estratégico puede desplazarse hacia una forma repetida de dilema del prisionero y abrir la perspectiva de un compromiso positivo de clase. Cuanto más evoluciona el juego hacia uno de seguridad –aunque sea improbable que llegue a convertirse en uno–, más estable será la posibilidad de un compromiso positivo de clase. En el fondo de esta doble evolución se encuentra el problema de la relación del poder asociativo de la clase obrera con los intereses de los capitalistas, un problema que abordamos a continuación.

4. Un modelo curvilíneo de compromiso positivo de clase

En la medida en que los aumentos en el poder de la clase obrera contribuyan no solamente a la realización de los intereses materiales de la clase obrera sino también a la de algunos capitalistas, es probable que los compromisos de clase sean más estables y beneficiosos para los trabajadores. En la medida en que todo aumento en el poder de la clase obrera plantea una amenaza creciente a los intereses de clase de los capitalistas, es probable que se intensifique la resistencia de estos y que los compromisos de clase, si llegan a realizarse, sean menos estables. Por lo tanto, la intensidad de la lucha de clases no es solamente una función del equilibro relativo de fuerzas de las diferentes clases sino también de la intensidad de la amenaza a los intereses dominantes a causa del poder de la clase subordinada.

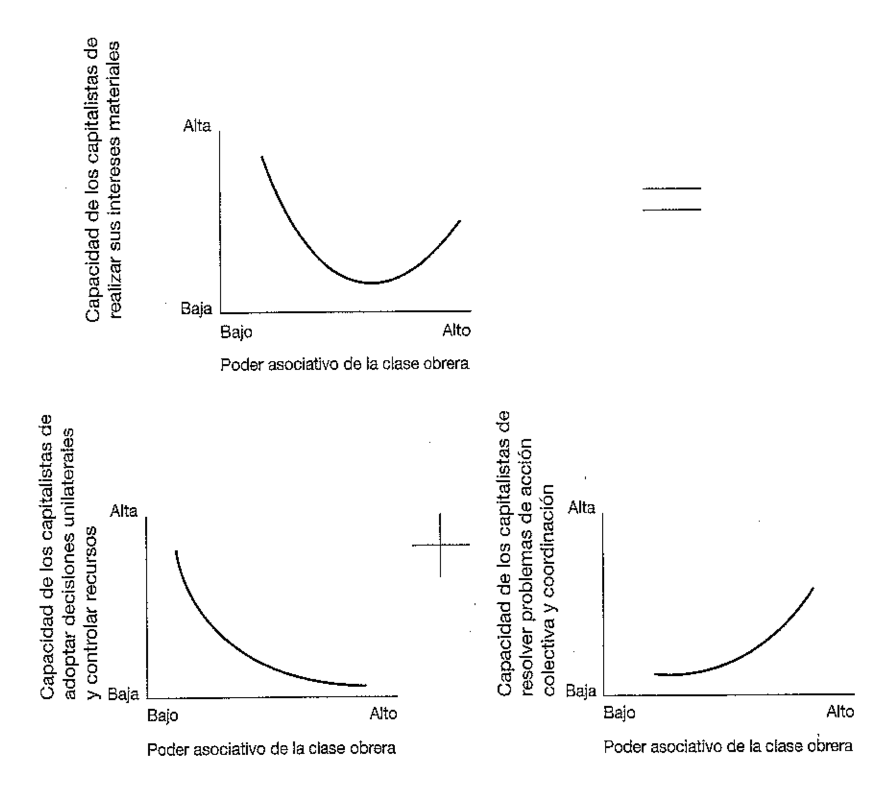
Si la relación entre el poder de los trabajadores y los intereses de los capitalistas fuera la simple relación inversa del gráfico 11.1, los compromisos de clase serían siempre relativamente frágiles y vulnerables al ataque porque los capitalistas favorecerían sus intereses aprovechándose de las oportunidades para socavar el poder de los trabajadores. Lo más que podría conseguirse sería el compromiso negativo de clase, esto es, el compromiso de clase de un juego puro de conflicto. Si la forma de la relación es la que se muestra en el gráfico 11.2, por otro lado, el compromiso de clase puede convertirse potencialmente en un rasgo relativamente duradero de un conjunto de mecanismos institucionales. En general, cuando el conflicto de clase se localiza en el tramo ascendente de esta curva, es probable que los compromisos de clase sean más estables y más favorables a la clase obrera. Si esta curva toma la forma de una versión en U de la J invertida (esto es, la sección ascendente se hace más simétrica), las condiciones para un compromiso de clase se hacen más favorables; si la J invertida degenera en una curva puramente descendente, las condiciones para un compromiso de clase son menos favorables.

A fin de entender más cabalmente los procesos sociales que se reflejan en la hipótesis de la J invertida del gráfico 11.2, necesitamos profundizar y ampliar el modelo de varias formas. En primer lugar, considero más de cerca los mecanismos causales subyacentes que generan esta curva. En segundo lugar, amplío el rango del gráfico tomando nota de qué sucede en los valores máximos del poder asociativo de la clase obrera. Por último, examino las diversas formas en las que el medio institucional del conflicto de clase determina qué tramos de esta curva son accesibles desde siempre como objetivos estratégicos.

Mecanismos que subyacen en la relación de la J invertida

La curva J invertida del gráfico 11.2 se puede entender como resultado de dos tipos de procesos causales: uno en el que los intereses de los capitalistas sufren perjuicios crecientes a medida que aumenta el poder de los trabajadores

Gráfico 11.5. Descomposición de la relación entre los intereses de los capitalistas y la fortaleza asociativa de los trabajadores



y un segundo en el que el aumento del poder de los trabajadores aumenta el interés de los capitalistas. Todo ello se muestra en el gráfico 11.5. En términos amplios, la curva de pendiente descendente refleja las formas en que el aumento del poder de los trabajadores *debilita la capacidad de los capitalistas de tomar decisiones unilaterales y de controlar recursos* de distintos tipos, mientras que la curva de pendiente ascendente refleja las formas en que el poder asociativo de los trabajadores puede *ayudar a los capitalistas a resolver ciertos tipos de acción colectiva y de problemas de coordinación.* Las formas convexas específicas de estas curvas se derivan de las formas de las curvas en el gráfico 11.4.

Los mecanismos que generan las curvas componentes del gráfico 11.5 pueden distinguirse en tres esferas institucionales, en las que se forjan los compromisos de clase: intercambio, producción y política. Estos mecanismos se resumen en el cuadro 11.3.

Cuadro 11.3. Descomposición de la relación entre el poder de la clase obrera y los intereses de la clase capitalista en las esferas de la política, el intercambio y la producción

	Formas características del poder de la clase obrera	*Intereses de clase de los capitalistas amenazados por el aumento de poder de la clase obrera*	*Intereses de clase de los capitalistas favorecidos por el aumento de poder de la clase obrera*
Esfera de la política	Partidos políticos	Influencia política unilateral sobre las políticas redistributivas	Capacidad de mantener cooperación tripartita estable
Esfera del intercambio	Sindicatos	Capacidad unilateral de contratar y después hacer ofertas salariales	Capacidad de restringir salarios en mercados laborales escasos, capacidad de vender lo que se produce (efectos keynesianos)
Esfera de la producción	Consejos obreros	Capacidad unilateral de controlar el proceso de trabajo y la estructura de puestos de trabajo	Capacidad de forjar formas complejas de cooperación vertical y horizontal. Soluciones baratas a los poblemas de información en la producción

Los capitalistas tienen una variedad de intereses materiales dentro de la esfera del intercambio que afectan a su relación con la clase trabajadora: minimizar los costes salariales, disponer de una capacidad ilimitada de contratar y despedir sin interferencias, vender todas las mercancías que producen; disponer de una fuerza de trabajo de una determinada capacidad en un mercado laboral que suministra trabajo en cantidades predecibles y adecuadas. Como han dicho con frecuencia tanto economistas marxistas como no marxistas, algunos de estos intereses contradicen a los otros. Muy especialmente los intereses de los capitalistas, al vender las mercancías, significan que es deseable que los trabajadores, como consumidores, dispongan de altos ingresos, mientras que los intereses de los mismos capitalistas de minimizar sus costes salariales presupone el de pagar a los trabajadores como empleados tan poco como sea posible.

El aumento del poder asociativo de la clase trabajadora socava, generalmente, la capacidad de los capitalistas aislados de tomar decisiones unilaterales y asignar recursos en los mercados de trabajo. Si no hay sindicatos, los capitalistas pueden contratar y despedir a voluntad y determinar los salarios en el nivel que les sea más beneficioso dadas las condiciones del mercado. Por descontado, esto no significa que los empresarios fijen los salarios sin ningún tipo de restricción. Sus ofertas salariales estarán condicionadas por la flexibilidad o inflexibilidad del mercado de trabajo, los salarios mínimos de mercado y, como se vio más arriba, la necesidad de pagar a los trabajadores un salario suficientemente elevado para motivarlos individualmente a trabajar con mayor diligencia. Las decisiones de los capitalistas, por tanto, estarán siempre condicionadas por las acciones de los trabajadores individuales y las circunstancias económicas generales. No obstante, la cuestión aquí es el alcance de de las condiciones que impone a los capitalistas la acción colectiva de los trabajadores y que refleja, de varias formas, su poder asociativo. Este poder asociativo reduce la capacidad de los capitalistas aislados de tomar decisiones que maximizan su beneficio en los mercados de trabajo y, por lo tanto, daña sus intereses materiales.

Si los intereses de los capitalistas dentro de la esfera del intercambio consistieran enteramente en su capacidad individual para comprar y vender sometidos a restricciones mínimas, entonces se produciría algo parecido a la relación inversa del gráfico 11.1. Pero no es este el caso. Los intereses materiales de los capitalistas –su capacidad para mantener una tasa de ganancia elevada y estable– dependen de la presencia de una suma de diversas condiciones dentro de la esfera del intercambio y estas precisan de coordinación y acción colectiva. La solución de algunos de estos problemas de coordinación, cuando menos, estará facilitada por unos niveles relativamente elevados de poder asociativo de la clase trabajadora[37].

El ejemplo clásico de lo anterior es el problema de la demanda agregada insuficiente de los bienes de consumo producidos por los capitalistas. Se trata del problema keynesiano tradicional de cómo, al elevar los salarios y el gasto social, se pueden suscitar niveles más altos de demanda agregada y, de este modo, ayudar a resolver los problemas de «subconsumo» en la economía. Una demanda insuficiente de bienes de consumo supone un problema de acción colectiva para los capitalistas: los capitalistas quieren pagar los salarios más bajos posibles a sus propios empleados y que otros capitalistas los paguen lo más alto posible con el fin de generar una demanda adecuada de consumo de sus productos. Un alto nivel de sindicación, en efecto, impide que las empresas aisladas «deserten» de la solución cooperativa a este problema. La fuerza de la clase trabajadora también puede coadyuvar a dar mayor previsibilidad y estabilidad a los mercados laborales. En condiciones de mercados de trabajo con alto empleo en los que la competencia por el trabajo entre los capitalistas normalmente haría subir los salarios –quizá con tasas más elevadas que la tasa de incremento de la productividad, estimulando así la inflación–, los altos niveles del poder asociativo de la clase trabajadora también pueden ayudar a conseguir la moderación salarial[38]. La moderación salarial es un problema de acción colectiva especialmente complejo. Hay que impedir que los capitalistas aislados deserten del acuerdo de moderación sa-

[37] Con esto no queremos decir que el poder asociativo de la clase trabajadora sea una condición necesaria para la solución de tales problemas de coordinación. Puede haber otros mecanismos que constituyan estrategias alternativas para resolver estos problemas. Todo lo que aquí se sostiene es que la fuerza asociativa de la clase obrera puede constituir un mecanismo que facilite la solución de estos problemas.

[38] *Vid.* Calmfors y Driffill, «Bargaining Structure». Para un examen del poder de los sindicatos y la moderación salarial, véase L. Calmfors y J. Driffill, «Bargaining Structure, Corporatism, and Macroeconomic Performance», *Economic Policy* 6 (1988), pp. 13-61; Andrew Glynn, «Social Democracy and Full Employment», *New Left Review* I/211 (1995), pp. 33-55; Jonas Pontusson, «Between Neo-Liberalism and the German Model: Swedish Capitalism in Transition», en C. Crouch y W. Streeck (eds.), *Political Economy of Modern Capitalism*, cit.

larial (esto es, hay que impedirles que ofrezcan salarios más altos a los trabajadores con la intención de atraerlos quitándoselos a otros patronos cuando hay escasez de mano de obra en el mercado laboral), y hay que impedir que los trabajadores aislados (y los sindicatos) deserten del acuerdo de moderación salarial al tratar de elevar al máximo los salarios en condiciones de escasez de mano de obra en el mercado. La moderación salarial en mercados laborales escasos, que es importante para el crecimiento estable a largo plazo y para contener la inflación, generalmente es más fácil de conseguir allí donde la clase trabajadora está muy bien organizada, especialmente en sindicatos centralizados.

Los efectos positivos del poder asociativo sobre los intereses de los capitalistas en la esfera del intercambio no presuponen que los propios capitalistas estén igualmente bien organizados en fuertes asociaciones de patronos aunque, como demuestra la historia del neocorporativismo de la Europa septentrional, los movimientos fuertes de una clase obrera organizada estimulan el desarrollo de organizaciones complementarias de los patronos. En todo caso, la capacidad de los trabajadores de ayudar de modo constructivo a resolver problemas macroeconómicos también aumenta cuando los capitalistas están asimismo organizados.

Suponiendo que los efectos positivos keynesianos del poder de la clase trabajadora sobre el mercado de trabajo sean generalmente más débiles que los efectos negativos de los costes salariales y la discrecionalidad en los despidos, la combinación de estos procesos produce la relación en forma de J invertida en la esfera del intercambio que se muestra en el cuadro 11.3.

La esfera de la producción

Una cualidad contradictoria análoga de los intereses de los capitalistas respecto a los trabajadores se da en la esfera de la producción: por un lado, los capitalistas tienen interés en controlar unilateralmente el proceso de trabajo (eligiendo y cambiando la tecnología, asignando tareas a diferentes puestos de trabajo, cambiando el ritmo de este, etc.) y, por otro lado, están interesados en suscitar en los empleados sentido de la cooperación, la iniciativa y la responsabilidad.

A medida que aumenta el poder asociativo de la clase trabajadora dentro de la producción, decae el control unilateral de los capitalistas sobre el proceso de trabajo. Esto no significa que los capitalistas se enfrenten necesariamente con normas laborales, clasificaciones de puestos de trabajo rígidas e inalterables y cosas similares, sino que los cambios en el proceso de trabajo deben acordarse mediante negociación y transacción con los representantes de los trabajadores en lugar de imponerlos unilateralmente. En especial, en la situación de rápido cambio tecnológico, tal cosa puede lesionar los intereses de los capitalistas.

Por otro lado, cuando menos, en ciertas condiciones sociales y técnicas de producción, la fortaleza asociativa de la clase trabajadora dentro de la producción puede aumentar las posibilidades de unas formas de cooperación entre el trabajo y la gestión más complejas y estables. En la medida en que la fortaleza de la clase trabajadora aumenta la seguridad en el empleo y reduce la arbitrariedad de los gestores en el tratamiento a los trabajadores, es probable que mejoren los horizontes temporales de los empleos de los trabajadores y, paralelamente a ello, el sentimiento de que sus perspectivas futuras están vinculadas al bienestar de la empresa. A su vez, esto puede contribuir a que se dé un sentimiento de lealtad y mayor disposición a cooperar en varios sentidos.

El ejemplo alemán de fuertes organizaciones de trabajadores en las empresas construidas en torno a los consejos del trabajo y la codeterminación es, quizá, el mejor ejemplo. Wolfgang Streeck describe cómo la codeterminación y los consejos de trabajo ayudan positivamente a los capitalistas a resolver ciertos problemas.

> ¿Qué es, entonces, lo específico de la codeterminación? A diferencia de otros factores que han limitado la variabilidad en el empleo, la codeterminación no ha planteado solamente un problema a las empresas, sino que también les ha ofrecido una solución. Mientras que, de un lado, ha contribuido al crecimiento de las rigideces organizativas, por otro lado, y al mismo tiempo, ha proporcionado los instrumentos organizativos para resolver estas rigideces sin mayores pérdidas en eficiencia [...][39].
>
> El consejo del trabajo no solamente participa en lo que se acostumbraba a llamar las prerrogativas de los gestores, sino que también acepta responsabilidad por la aplicación y la implementación de decisiones hechas bajo su participación. Esta constelación se ha descrito, frecuentemente, como «integración» o «cooptación» del trabajo o del trabajo organizado en la gestión. Con

[39] W. Streeck, *Social Institutions and Economic Performance,* cit., p. 160.

igual razón, sin embargo, puede verse como «colonización» de la gestión y, en particular, de la gestión de los recursos humanos por los representantes de la fuerza de trabajo. La metáfora más adecuada, probablemente, sea la de una *identificación mutua del capital y del trabajo* por la que el trabajo interioriza los intereses del capital, igual que el capital interioriza los del trabajo, con el resultado de que el consejo del trabajo y la gestión se convierten en subsistemas de un sistema integrado, internamente diferenciado de gobierno industrial que supera cada vez más el sistema tradicional pluralista antagónico de las relaciones industriales[40].

La estrecha acomodación de intereses del trabajo y el capital con las intensas formas resultantes de cooperación entre clases ayuda a los empleadores a resolver una serie de problemas concretos de coordinación en los puestos de trabajo: corrientes de información más eficientes dentro de la producción (puesto que los trabajadores tienen más acceso a la información gerencial y menos incentivos para ocultar información como parte de una estrategia de protección del puesto de trabajo); ajustes más eficientes del proceso de trabajo en periodos de rápido cambio tecnológico (como los trabajadores están involucrados en la adopción de decisiones y, por tanto, menos preocupados de que el cambio tecnológico los deje sin empleo, es probable que cooperen activamente en la introducción de nuevas tecnologías); estrategias más efectivas de formación profesional (puesto que los trabajadores con más profundo conocimiento de las dificultades y exigencia de la formación profesional también están empleados en confeccionar los programas de formación). En términos generales, el poder asociativo en el puesto de trabajo crea la posibilidad de participación efectiva de los trabajadores en varias formas de procesos de solución creativa[41].

[40] *Ibid.*, p. 164.

[41] Bajo ciertas condiciones sociales y culturales, es posible que surjan algunas de estas formas de cooperación y se mantengan sin que haya un fuerte poder asociativo de los trabajadores en el lugar de trabajo. Así es como suele describirse el sistema de relaciones industriales relativamente cooperativo de Japón (véase, por ejemplo, Chie Nakane, *Japanese Society*, Londres, Weidenfeld and Nicholson, 1970), aunque otros han criticado estos puntos de vista tan culturalistas (por ejemplo, Masahiko Aoki, *Information Incentives and Bargaining in the Japanese Firm*, Cambridge [Mass.], Cambridge University Press, 1988, pp. 304 y ss.). En todo caso y en muchas condiciones, es difícil que puedan sostenerse niveles altos de cooperación de los trabajadores si no están respaldados por alguna forma de poder asociativo de importancia.

Con tantas ventajas positivas de tales instituciones cooperativas, puede resultar sorprendente que el fuerte poder asociativo del puesto de trabajo sea tan raro en los países capitalistas desarrollados. La razón es que tales ventajas cooperativas tienen un coste para el capital. Streeck reconoce esta situación incluso en el caso alemán.

> Ante todo, la codeterminación lleva consigo recortes considerables en las prerrogativas discrecionales y gerenciales de los patronos [...]. La integración se impone en ambos terrenos y, si ha de ser efectiva con respecto al trabajo, también tiene que obligar al capital. Este es el motivo por el que la codeterminación, a pesar de sus ventajas, es considerada por el capital como una bendición muy dudosa [...]. Tanto los costes económicos a corto plazo como los de la autoridad y el estatus a largo plazo hacen que las ventajas de la codeterminación sean caras para la clase capitalista y así explica la resistencia, por otro lado incomprensible, de las empresas a cualquier ampliación de los derechos de codeterminación[42].

A causa de estos costes, los capitalistas, en general, preferirán un sistema de producción en el que no tengan que contender con otros poderes asociativos fuertes de los trabajadores en la producción. Y, de ahí, la forma de J invertida de la producción funcional entre el poder de los trabajadores y los intereses de los capitalistas dentro de la producción.

La esfera de la política

Los dos componentes de la relación en forma de J invertida entre el poder asociativo de la clase trabajadora y los intereses capitalistas quizá sea más obvia en la esfera de la política. Como muestra una gran cantidad de investigación histórica comparativa, a medida que aumenta el poder político de la clase obrera, el Estado capitalista se hace más redistributivo: aumenta el salario social y, por tanto, el salario mínimo de los trabajadores es más alto; los impuestos y las políticas de transferencia reducen la desigualdad de ingresos y, en varios terrenos, el poder del trabajo está parcialmente desmercantilizado. Todas estas políticas públicas tienen efectos negativos sobre los intereses

[42] W. Streeck, *Social Institutions and Economic Performance*, cit., p. 165.

materiales del pueblo en general y de los capitalistas en particular. El poder político de la clase trabajadora sostiene mecanismos institucionales que aumentan el poder de los trabajadores dentro de la esfera del intercambio y, a menudo, también dentro de la esfera de la producción. El poder asociativo de la clase obrera en la esfera política, por tanto, puede asimismo contribuir indirectamente a un mayor descenso de las curvas en las esferas del intercambio y la producción.

La curva ascendente del compromiso de clase en la esfera de la política es la preocupación central de la socialdemocracia. Los estudios sobre el corporativismo tripartito centrado en el Estado versan sobre cómo los intereses de los capitalistas pueden florecer en presencia de una clase trabajadora muy organizada[43]. El caso paradigmático que suele ponerse es el de Suecia hasta mediados del decenio de los ochenta: el control del Estado sueco por el Partido Socialdemócrata permitió una serie de acuerdos corporativistas entre sindicatos centralizados y asociaciones patronales también centralizadas que hicieron posible un largo y estable periodo de cooperación y crecimiento. Los vínculos organizativos entre el movimiento de los trabajadores y el Partido Socialdemócrata fueron esenciales para esta actividad, puesto que añadieron legitimidad a los pactos a los que se había llegado y aumentaron la confianza de los trabajadores en que los términos del acuerdo se mantendrían en el futuro. Esto hizo posible que, durante un largo periodo, el capitalismo sueco mantuviera una alta tasa de utilización de recursos, niveles muy bajos de desempleo y un crecimiento relativamente alto de la productividad. Un corporativismo mediado por el Estado, anclado en la fortaleza asociativa de la clase trabajadora en la esfera política, tuvo una función importante en estos resultados.

El inventario de mecanismos del cuadro 11.3 proporciona un conjunto preliminar de variables para caracterizar a las condiciones del compromiso de clase dentro de las diferentes unidades de análisis en el tiempo y el espacio. Los compromisos de clase, dentro de la esfera del intercambio, pueden darse en mercados de trabajo, locales, regionales y internos, o dentro de mercados de trabajo de sectores particulares. Los compromisos de producción ocurren

[43] G. Esping-Andersen, *Los tres mundos del Estado del bienestar*, cit.; Philippe Schmitter y Gerhard Lehmbruch (eds.), *Trends Towards Corporatist Intermediation*, Beverly Hills (Cal.), Sage, 1979; Philippe Schmitter, «Corporatism is Dead! Long Live Corporatism! Reflections on Adrew Schonfield's *Modern Capitalism*», *Government and Opposition* 24 (1988), pp. 54-73.

habitualmente dentro de las empresas, pero también pueden organizarse por sectores[44]. Los compromisos de clase en la esfera de la política son especialmente importantes dentro del Estado-nación, pero también son posibles compromisos políticos de clase de carácter local y regional. La aparición de varias formas de corporativismo medio que comprenden niveles locales y regionales de gobierno puede indicar el desarrollo de compromisos políticos de clase dentro de unidades internas. Las curvas en forma de J invertida que marcan el terreno del compromiso de clase, por tanto, pueden ser importantes para el análisis del compromiso de clase en cualquier unidad de análisis y no sólo en países completos.

Diferentes países, por tanto, se caracterizarán por combinaciones diferentes de valores de estos tres pares de curvas de compromiso de clase[45]. En Alemania, por ejemplo, el poder asociativo de la clase trabajadora ha sido tradicionalmente muy fuerte dentro de la esfera de la producción, menos fuerte en la del intercambio y francamente débil en la esfera de la política. En Suecia –al menos durante el auge de la socialdemocracia– fue muy fuerte en las esferas

[44] En las esferas de la producción y el intercambio, puede darse una heterogeneidad considerable en la forma de las curvas del compromiso de clase y el grado de poder asociativo de la clase trabajadora en diversas empresas y sectores. El resultado es que, en un país concreto, las condiciones de compromiso de clase pueden ser mucho más favorables en unas empresas y sectores que en otros. Dentro de la esfera de producción es relativamente fácil ver cómo la curva ascendente puede reducirse a un sector, incluso a una empresa, dado que la mayor parte de los beneficios de la cooperación se dan dentro de las empresas. En la esfera del intercambio, muchos de los efectos negativos de los niveles altos de sindicación para los capitalistas proceden de efectos agregados, macroeconómicos, mientras que algunos de los efectos positivos, como la estabilización de los mercados de trabajo, la formación profesional racionalizada, la moderación salarial y las rigideces de los mercados de trabajo, pueden concentrarse en sectores o localidades específicos. La curva en forma de J invertida agregada que caracteriza a una esfera dada, por lo tanto, es en sí misma una amalgama de la distribución de dichas curvas entre empresas, sectores y otras unidades de análisis menos agregadas.

[45] La variación real en distintos tiempos y espacios, por supuesto, es mucho más complicada de lo que se expone aquí. Los países diferirán no solamente en cuanto a su localización en cada una de estas curvas, sino también en, primero, los pesos relativos de las curvas diversas en el momento de definir la configuración regional de la sociedad; segundo, las unidades de análisis dentro de los países en los que estén más arraigados los compromisos de clase; tercero, las formas específicas de las propias curvas. En algunos momentos y lugares, por ejemplo, los tramos ascendentes de algunas de estas curvas pueden ser relativamente planos y, en otros casos, muy empinados. Mi comprensión teórica de estas relaciones es insuficiente para decir algo sistemático acerca de cualquiera de estas dos fuentes de variación.

del intercambio y la política y quizá algo más débil en la de la producción. En Estados Unidos, el poder asociativo de la clase trabajadora ha oscilado en las tres esferas, pero su mayor fortaleza está en la esfera del intercambio dentro de ciertos sectores limitados. La curva general en forma de J invertida para el compromiso de clase dentro de una sociedad, por tanto, es el resultado de una amalgama compleja de curvas parciales dentro de cada una de estas esferas.

La ampliación del ámbito teórico de la variación hace que el modelo sea más complejo

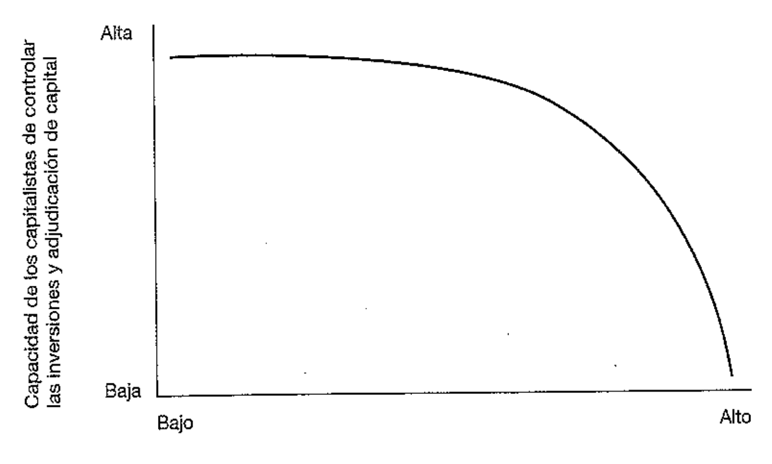
El alcance de la variación en los gráficos 11.2 y 11.5 puede considerarse como el espectro típico de las posibilidades de las sociedades capitalistas desarrolladas contemporáneas. A los efectos de nuestro análisis posterior, será útil considerar qué sucede cuando aumenta el poder de la clase trabajadora hasta incluir el conjunto de la sociedad en su organización y solidaridad en las tres esferas del compromiso de clase. Esto se corresponde con lo que puede llamarse «socialismo democrático», entendido como un control democrático colectivo de la clase trabajadora sobre el capital.

¿Qué sucede con los intereses de clase capitalista a medida que el poder asociativo de la clase trabajadora se acerca a su máximo teórico? En el gráfico 11.6 se muestra la relación entre un aspecto esencial de los intereses de los capitalistas –su control sobre las inversiones y la acumulación (asignación de capital)– y el poder de la clase trabajadora. El control sobre las inversiones quizá sea la dimensión esencial de la propiedad «privada» de los medios de producción en el capitalismo. En la mayoría de las sociedades capitalistas, este poder concreto del capital no sufre mucha erosión aunque aumente el poder de la clase trabajadora. Incluso cuando hay sindicatos poderosos y partidos socialdemócratas, los capitalistas siguen teniendo amplio poder para desinvertir, decidir la tasa de ahorro que quieran, dedicar los beneficios al consumo o asignarlos a inversiones nuevas, etc. Por supuesto, todos los Estados capitalistas tienen capacidad para incentivar o desincentivar formas concretas de asignación de capital (mediante impuestos, subsidios, tasas, etc.). Y, en circunstancias especiales, los «desincentivos» pueden tener un carácter marcadamente coercitivo al reducir la capacidad de los capitalistas de asignar recursos de capital. Tampoco los niveles habituales de variación del poder de la clase trabajadora pueden amenazar este aspecto fundamental de los derechos de propiedad capitalista. Sin embargo, cuando el poder asociativo de la clase trabajadora se acerca a su máximo teórico, se cuestiona el derecho de los capitalistas a controlar la asignación de recursos de capital. Es más, tal es el meollo de la definición del socialismo democrático, esto es, el control popular y democrático sobre la asignación de capitales. Es lo que asustó a la clase capitalista sueca cuando, en 1976, se presentó el plan de Meidner de fondos accionariales de asalariados. Así se explica la forma de la curva del gráfico 11.6: un efecto negativo relativamente débil del poder de la clase trabajadora sobre los intereses de los capitalistas respecto al control sobre la asignación básica de capitales hasta el momento en que el poder de la clase trabajadora alcanza un nivel muy alto, en que la amenaza a esos intereses se hace realmente seria[46].

Si superponemos el gráfico 11.6 al 11.2, obtendremos la curva en forma de montaña rusa del gráfico 11.7. Hay dos puntos *máximos* en este modelo teórico: la *utopía capitalista* en la que la clase trabajadora está tan atomizada y desorganizada que deja manos libres a los capitalistas para organizar la producción y apropiarse de las ganancias del aumento de productividad sin temor a una resistencia colectiva considerable, y la *utopía socialdemócrata* en la que el poder asociativo de la clase obrera es lo bastante fuerte para generar niveles altos de cooperación corporativa entre el trabajo y el capital sin tener la fuerza precisa para amenazar los derechos básicos de propiedad capitalista. Sin embargo, estos dos puntos máximos configuran dos contextos estratégicos muy diferentes para los trabajadores y los capitalistas. Desde un punto de vista estático, los capitalistas sólo debieran preocuparse por el lugar que ocupan en el eje de las ordenadas de este gráfico: si trazamos una línea horizontal a lo largo de todo él que corte la curva en tres lugares, los capitalistas debie-

[46] El eje de las abscisas en el gráfico 11.6 representa el poder asociativo de la clase trabajadora juntando las tres esferas de la producción, intercambio y política. Representa una amalgama poco tenida en cuenta en la teoría del poder asociativo dentro de las tres esferas que son, a su vez, amalgamas del poder asociativo en las diversas unidades de análisis que componen una esfera. La intuición subyacente es que el socialismo democrático viable requiere niveles altos de poder asociativo de los trabajadores en cada una de las tres esferas, y que una amenaza *sostenible* a los derechos fundamentales de propiedad capitalista en condiciones democráticas sólo puede darse cuando se produce este poder asociativo unificado. Ello no implica, sin embargo, que las tres esferas tengan igual peso en esta forma teórica. Tradicionalmente, los marxistas han sostenido que el poder de la clase obrera en el Estado es decisivo para oponerse a los derechos de propiedad capitalista, mientras que los anarcosindicalistas han entendido que lo esencial es el poder de los trabajadores dentro del sistema productivo.

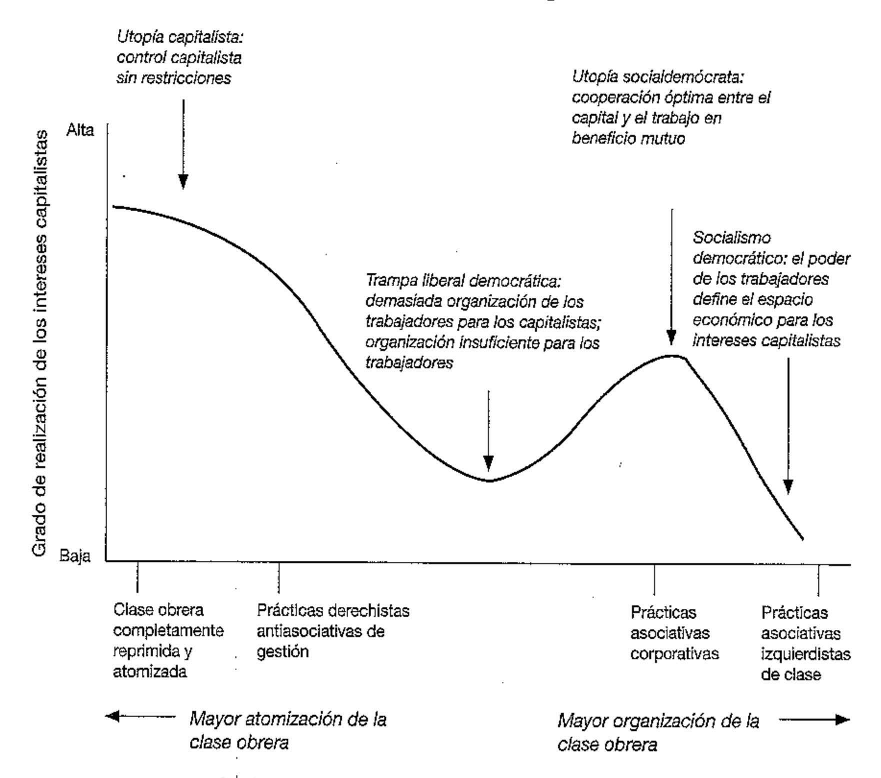
Gráfico 11.6. Los intereses del capital y el poder de los trabajadores respecto al control de las inversiones



ran ser estáticamente indiferentes respecto a las tres posibilidades. Desde el punto de vista dinámico, sin embargo, preferirán, en general, los puntos en la parte izquierda de la curva.

Parcialmente, a causa de esta amenaza de un cambio social general en el equilibrio de poder de clase, los capitalistas pueden preferir que el poder asociativo de la clase trabajadora se mantenga a la izquierda del «pico» democrático de esta curva por más que este pueda ser teóricamente beneficioso para los intereses capitalistas. El hecho de llegar a ese máximo puede tener como resultado un caballo de Troya: unos cambios menores adicionales en el poder asociativo pueden precipitar una oposición decisiva a los intereses y el poder de los capitalistas. El punto máximo de la «utopía socialdemócrata» en el gráfico 11.7 podría ser, por tanto, una especie de punto de inflexión visto por los capitalistas como una zona demasiado arriesgada para vivir. Así se explica la estridente oposición de los capitalistas suecos a la formulación inicial de la propuesta del «fondo asalariado» del decenio de los setenta. El fondo de asalariados, como se entendía inicialmente, era una propuesta mediante la cual los sindicatos suecos podían obtener un control cada vez mayor sobre la economía sueca por medio del empleo de los fondos sindicales de pensiones para adquirir intereses en las empresas que les dieran poder sobre ellas. Desde el punto de vista del rendimiento económico e, incluso, de los

Gráfico 11.7. Modelo ampliado de poder asociativo de la clase trabajadora y los intereses de la clase capitalista



intereses medios de las ganancias de las empresas suecas, era cuestionable que esta propuesta fuera beneficiosa para el capital sueco, pero planteaba la posibilidad de un cambio a largo plazo hacia el socialismo democrático mediante un aumento significativo del poder de los trabajadores. La consecuencia fue un ataque feroz del capital contra el partido socialdemócrata. Como escribe Andrew Glynn: «Las políticas públicas que los socialdemócratas proponían interferían en la autoridad y libertad de acción de las empresas que se suponía que estaban garantizados a cambio del pleno empleo y el Estado de bienestar. Esta situación parece encontrarse en el origen del rechazo de los patronos al modelo sueco, del que el pleno empleo era elemento esencial»[47].

---

[47] A. Glynn, «Social Democracy and Full Employment», cit., pp. 53-54.

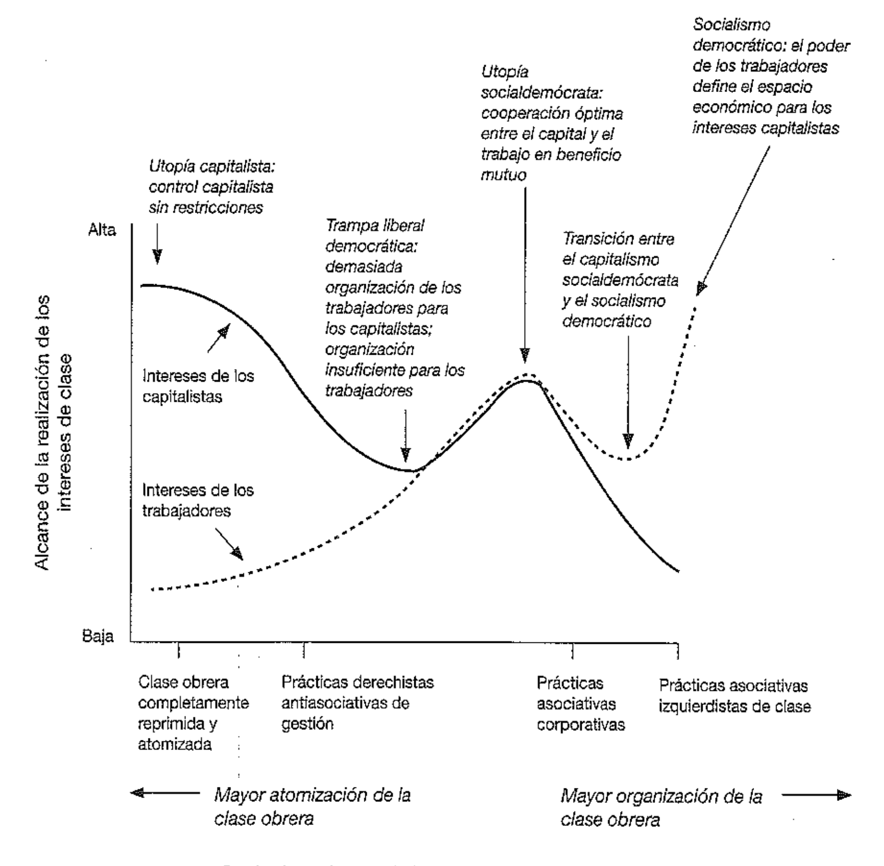
Las diferentes partes de esta curva se corresponden con los diferentes modelos de la teoría de juegos del gráfico 11.3. La «utopía capitalista» corresponde al juego de dominación capitalista unilateral en el que C,O es la solución de equilibrio. La parte descendente de la pendiente en el centro del cuadro es el juego del conflicto puro en el que es posible, en el mejor de los casos, el compromiso negativo de clase. La parte superior de la pendiente de la curva es el reiterado dilema del prisionero en el que puede producirse una solución C,C estable. Un compromiso positivo de clase puede emerger. El punto superior de esta parte de la curva, la «utopía socialdemócrata», es el punto más cercano a un juego de seguridad. Si llegara a convertirse en un juego de seguridad propiamente dicho (esto es, el pago C,C en el gráfico 11.3 se desplazara al cuadrante superior derecho de la matriz de pagos), la curva del gráfico 11.7 se convertiría en una curva J en vez de en una J invertida. La «utopía socialdemócrata» sería superior a la «utopía capitalista» y se convertiría en una especie de nirvana socialdemócrata en el que la cooperación mutua entre las clases se reforzaría a sí misma y ya no se apoyaría en una circunstancia de fondo de una oposición potencial de la clase obrera. Por último, el socialismo democrático se corresponde con el juego de la dominación unilateral de la clase obrera en el que la O,C es la solución de equilibrio.

Los intereses de la clase obrera y la curva del compromiso de clase

Los modelos en el gráfico 11.3 muestran tanto los intereses de la clase obrera como de la capitalista. En el gráfico 11.8 se añaden los intereses de la clase obrera a la curva del compromiso de clase del gráfico 11.7. Las diferentes partes de esas curvas pueden pensarse como hipótesis específicas acerca de los efectos de los cambios marginales del poder de la clase obrera sobre la relación entre los intereses de los trabajadores y los de los capitalistas:

1. La distancia entre los intereses de los trabajadores y los de los capitalistas es mayor en los extremos del espectro: cuando el poder asociativo de la clase obrera es más débil (la clase obrera completamente atomizada) o en su punto de máxima fortaleza (socialismo democrático).
2. Los aumentos del poder asociativo de la clase obrera incrementan continuamente la realización de los intereses materiales de la clase obrera

Gráfico 11.8. Poder asociativo de la clase obrera, intereses de la clase obrera e intereses de los capitalistas



hasta unos niveles relativamente elevados de poder asociativo. Por supuesto, en los procesos históricos reales de aumento del poder de la clase obrera, puede suceder que haya episodios en los que la resistencia de los capitalistas resulte en descensos en la realización de los intereses materiales de la clase obrera. No obstante, en general, es de esperar que el aumento del poder de los trabajadores mejore la realización de los intereses de la clase obrera.

3. La zona de la curva en torno a la «trampa liberal democrática» es la que se corresponde con el cambio desde el pago de la oposición mu-

tua (O,O) en el modelo 2 al dilema del prisionero en el modelo 3, del gráfico 11.3: los trabajadores se oponen eficazmente a los intereses capitalistas y los capitalistas se oponen eficazmente a los intereses de los trabajadores.

4. Hay una parte en la curva en la que la relación funcional entre el poder de los trabajadores y sus intereses de clase tiene la misma forma general para ambos, trabajadores y capitalistas: la pendiente ascendente a la derecha de la transición socialdemócrata. Se trata de la región con el compromiso positivo de clase de máxima estabilidad.
5. A medida que el poder de clase se extiende más allá de las prácticas asociativas corporativas, vuelve a descender la realización inmediata de los intereses de la clase obrera. Esta parte de la curva define la «transición» entre el capitalismo y el socialismo que estudia Adam Przeworski. Los capitalistas responden a la amenaza de perder el control sobre la asignación de capital desinvirtiendo, trasladando las inversiones a otros lugares o mediante formas más organizadas de «huelga del capital». El efecto de esta respuesta es provocar un descenso económico que perjudica los intereses materiales de los trabajadores. Sólo cuando aumenta el poder asociativo de los trabajadores hasta el punto de que cabe asignar eficaz y democráticamente las inversiones (en el sentido de una asignación y dirección democráticas), vuelve a ser ascendente la curva de interés de la clase obrera. Una vez que se da una realización plena del socialismo democrático hipotético, vuelven a su máxima divergencia los intereses de los trabajadores y los capitalistas.

Una complejidad más: zonas inalcanzables

En el mundo práctico de las sociedades capitalistas reales, no todos los valores dentro de este rango teóricamente definido son históricamente accesibles. Hay dos tipos diferentes de mecanismos de exclusión que tienen como efecto estrechar la gama de posibilidades reales. Podemos llamarlos exclusiones *sistémicas* e *institucionales*.

Las *exclusiones sistémicas* definen partes de la curva que están fuera de los límites de las posibilidades a causa de los rasgos estructurales fundamentales de un sistema social. En concreto, la existencia de una *democracia constitucionalmente garantizada* elimina del escenario histórico la parte enteramente re-

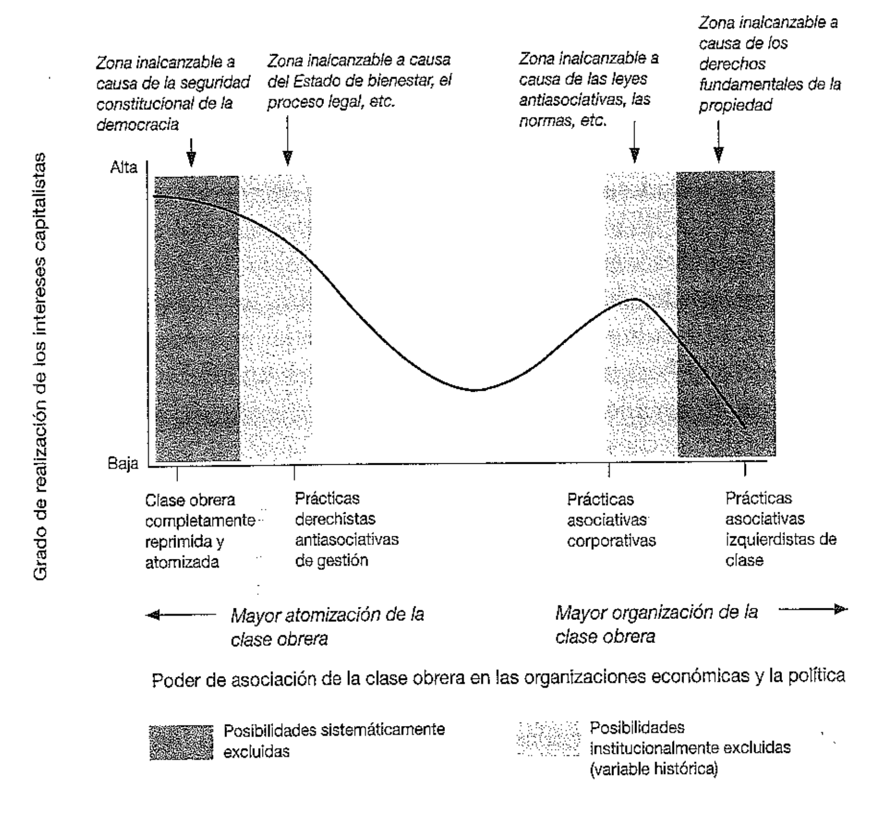
primida y atomizada de la clase trabajadora, y la presencia de los *derechos de propiedad capitalista garantizados jurídicamente* elimina la parte de socialismo democrático de la curva. Esto no supone que no haya circunstancias históricas en las que estas zonas de la curva resulten estratégicamente accesibles, pero, para llegar a ellas, será necesaria una transformación fundamental de los principios sociales estructurales subyacentes de la sociedad.

Las *exclusiones institucionales* remiten a diversos tipos de reformas institucionales históricamente diversas, establecidos dentro de los límites determinados por las exclusiones sistémicas que hacen difícil o imposible alcanzar regiones concretas de la curva. Por ejemplo, las leyes laborales restrictivas pueden dificultar la ampliación del poder asociativo de la clase trabajadora hacia la parte de la curva que refleja las prácticas asociativas corporativas[48]. Por otro lado, las provisiones generosas del Estado de bienestar que hacen a los trabajadores menos dependientes del capital y las garantías de derechos asociativos que facilitan la sindicación, pueden dificultar el desplazamiento hacia una zona de la gestión de derechas. Por supuesto, estas exclusiones institucionales son, en sí mismas, los resultados de conflictos históricos y no pueden considerarse como fijas para la eternidad. Pero, una vez establecidas, ayudan a definir la variedad de estrategias factibles inmediatamente a disposición de los actores, al menos hasta el momento en que estos puedan oponerse efectivamente a esas exclusiones institucionales por su cuenta.

Estas dos formas de exclusión se muestran en el gráfico 11.9. La zona central de la curva define el espacio al que cabe acceder estratégicamente de modo inmediato. Por emplear una metáfora de teoría de juegos adoptada por Robert Alford y Roger Friedland, y examinada en el capítulo VI, se trata del ámbito de la política ordinaria del conflicto de grupos de interés sobre «partidas» dentro de un conjunto bien definido de reglas institucionales del juego. Las otras zonas de la curva, sólo ocasionalmente, se convierten en objetos de lucha política. La política reformista frente a la reaccionaria son luchas en torno a las reglas del juego que definen las exclusiones institucionales. La política revolucionaria frente a la contrarrevolucionaria son luchas en torno a las restricciones sistémicas que definen a qué juego se está jugando.

[48] J. Roger, «Divide and Conquer: Further "Reflections on the Distinctive Character of American Labor Law"», cit.

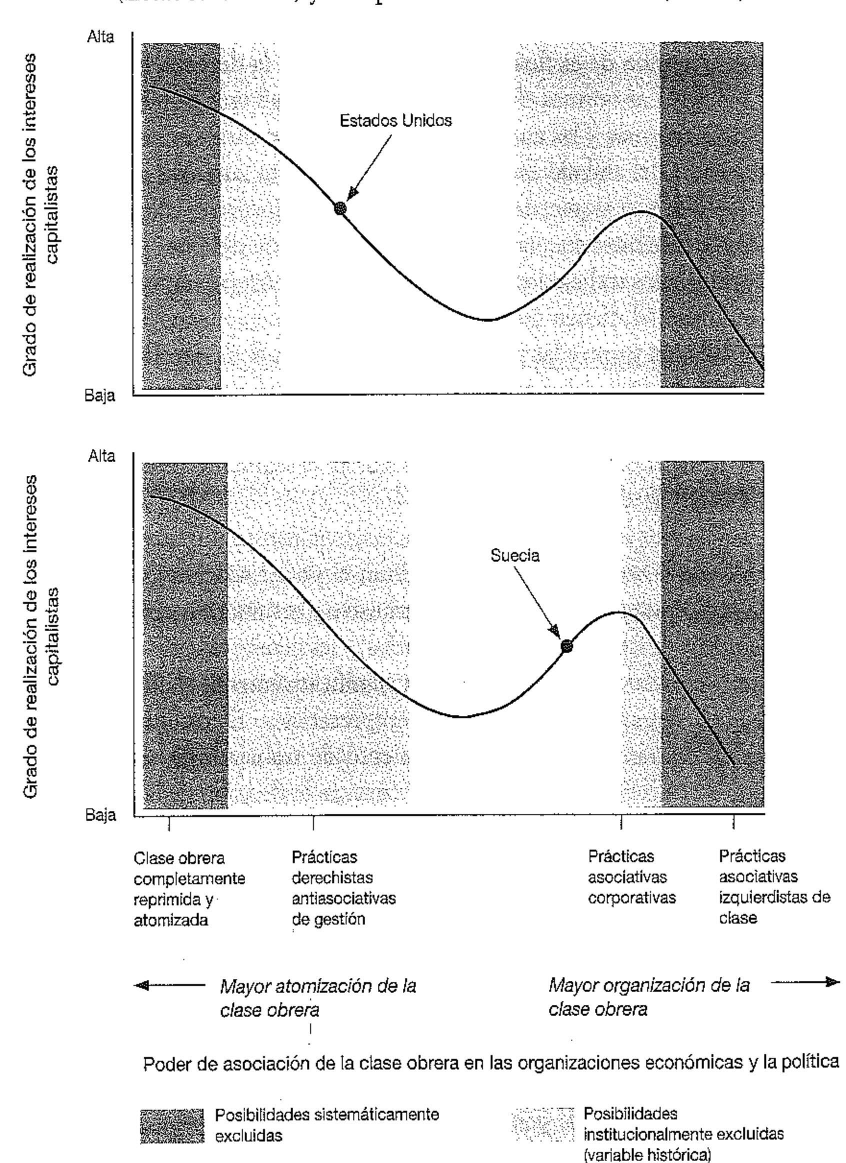
Gráfico 11.9. El poder asociativo de la clase obrera y los intereses capitalistas en el capitalismo democrático



En el gráfico 11.9, las «zonas no alcanzables» definidas por las exclusiones sistémicas e institucionales afectan simétricamente a los dos extremos de la curva teórica de posibilidades. Por supuesto, no hay razón alguna para creer que el mundo real sea tan nítido. Es más, una de las razones para considerar esta complejidad es, precisamente, proporcionar las herramientas para comprender las formas de variación de estas exclusiones en el tiempo y el espacio. Esta variabilidad histórica se ilustra en el gráfico 11.10, donde se compara Estados Unidos y Suecia en los periodos de mayor estabilidad de la socialdemocracia sueca y la democracia liberal estadounidense.

Las exclusiones sistémicas en Estados Unidos y en Suecia son básicamente comparables: ambos disponen de Estados democráticos, estructuralmente seguros, con instituciones representativas estables y bajo el imperio de la ley,

Gráfico 11.10. El poder asociativo de la clase trabajadora y los intereses capitalistas en el capitalismo liberal democrático (Estados Unidos) y el capitalismo socialdemócrata (Suecia)



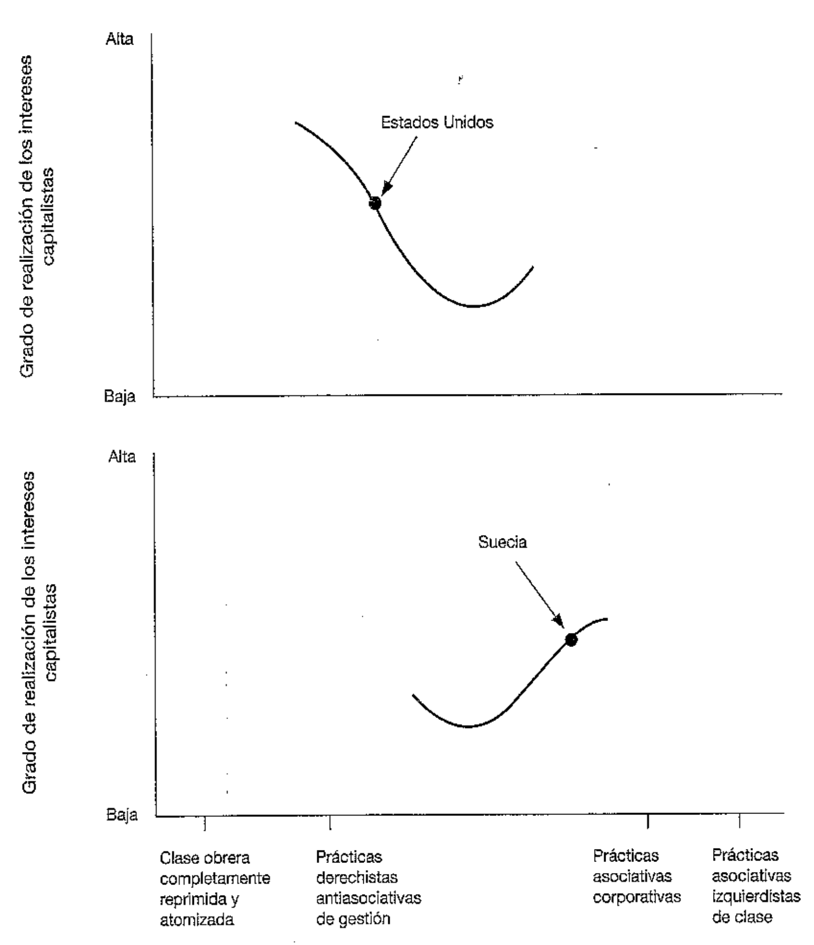
y los dos garantizan de modo seguro los derechos capitalistas de propiedad. Difieren sustancialmente en la naturaleza de las exclusiones institucionales históricamente variables que afectan a sus respectivas clases trabajadoras.

En Estados Unidos una diversidad de normas institucionales crea un margen bastante amplio de exclusiones institucionales a la derecha de la depresión de la curva. Las normas electorales que consolidan un sistema bipartidista de política centrista y las antisindicales que crean grandes impedimentos a la organización del trabajo empujan el límite de esta zona de la exclusión institucional hacia la izquierda. Por otro lado, estos factores, como la debilidad del Estado de bienestar, la muy limitada protección del puesto de trabajo que se permite a los trabajadores y las leyes que garantizan la autonomía de la gestión empresarial, tienen como efecto estrechar las exclusiones institucionales centradas en torno a las prácticas antiasociativas de la derecha empresarial. La franja de estrategia accesible a Estados Unidos, por lo tanto, permite muy poco margen de maniobra al trabajo y mantiene las prácticas asociativas de la clase trabajadora permanentemente fijas en el segmento descendente de la curva a la izquierda de la depresión.

Las exclusiones institucionales suecas, especialmente durante el periodo más estable de la socialdemocracia, facilitan el poder asociativo de la clase trabajadora. El derecho del trabajo es permisivo y resulta muy sencillo reclutar a miembros de los sindicatos y ampliarlos, y las generosas prestaciones del Estado de bienestar y el empleo reducen significativamente el alcance de las estrategias de derechas de los gestores empresariales. El resultado ha sido que, durante bastante tiempo, el movimiento de trabajadores suecos se ha localizado en la sección ascendente de la curva, a la derecha de la depresión.

Por supuesto, los actores que viven en estos sistemas no ven directamente todo el cuadro. En la medida en que los mecanismos institucionales de exclusión están bien establecidos y no se cuestionan durante un largo periodo, pueden volverse enteramente invisibles, y aun virtualmente inimaginables las partes de la curva que los muestran. Desde el punto de vista de los actores dentro del sistema, por lo tanto, la gama de posibilidades «realistas» puede parecerse a la que se muestra en el gráfico 11.11 más que a la del 11.7. El movimiento estadounidense de trabajadores se halla ante un terreno de posibilidades que lo pone en una situación de defensa crónica. Todo incremento marginal de la fuerza de los trabajadores parece a los capitalistas que va en contra de sus intereses de forma que, cuando surge la oportunidad, los capitalistas intentan debilitar la fuerza del trabajo. Son frecuentes las campañas antisindicales y habituales las elecciones para rescindir la representación sindical de los trabajadores. En Suecia, incluso en el contexto económico algo menos favorable a comienzos del siglo XXI, el contexto estratégico institucionalmente delimitado es mucho más favorable a los trabajadores. La presión sobre los capitalistas trata de llevarlos a forjar vías de cooperación efectiva con el trabajo organizado, a crear espacios institucionales en los que las formas consolidadas de poder asociativo de los trabajadores pueden aprovecharse para aumentar la productividad. Esto no supo-

Gráfico 11.11. Contexto estratégico para la política asociativa factible visto por los actores en el capitalismo socialdemócrata y en el liberal



ne que los patronos fomenten activamente el aumento del poder asociativo de la clase trabajadora, pero apunta a que se dan esfuerzos menos intensos para debilitarla.

En este capítulo se ha intentado dibujar el mapa de un modelo general y abstracto de compromiso de clase en una sociedad capitalista. La intuición básica se construye sobre la idea de Gramsci de que, en las sociedades capitalistas democráticas, la clase capitalista suele ser hegemónica, no sólo dominante, y ello implica que el conflicto de clase se canaliza a través de compromisos reales que suponen concesiones reales antes que fuerza bruta. El punto central del razonamiento es que la estabilidad y deseabilidad de estos compromisos dependen de configuraciones específicas del poder y de los intereses que caracterizan la relación entre la clase capitalista y la trabajadora: cuando el poder asociativo de la clase obrera contribuye positivamente a resolver los problemas con los que se encuentran los capitalistas, dichos compromisos serán mucho más duraderos que cuando surgen simplemente de la capacidad de los trabajadores de imponer costes al capital.

La teoría de los compromisos de clase que aquí se defiende está en línea con el núcleo tradicional de la teoría marxista al sostener que el poder y la lucha son elementos determinantes fundamentales de la distribución de la riqueza en las sociedades capitalistas. Pero, en oposición a las ideas marxistas tradicionales sobre la materia, el modelo también sostiene que la configuración de los intereses de los capitalistas y los trabajadores dentro del «juego de la lucha de clases» no está solamente determinada por el propio capitalismo, sino que depende de una amplia variedad de factores económicos, institucionales y políticos. En especial, sostiene el modelo, el poder de clase no solamente afecta al resultado del conflicto de clases sino al carácter del propio conflicto; esto es, si la confrontación del capital y el trabajo toma o no la forma de un conflicto de suma cero muy polarizado o un dilema del prisionero reiterado o, quizá, un contexto estratégico con rasgos suficientes de juego de seguros que lleve a un compromiso positivo de clase.

En la época actual, las perspectivas de un compromiso de clase fuerte y positivo parecen muy débiles. Los modelos que hemos examinado pueden haber sido relevantes en un periodo anterior, pero, en las condiciones de crisis, estancamiento y austeridad, el compromiso positivo de clase puede resultar inalcanzable para mucha gente. Por tanto, es importante recordar que la gama de posibilidades puede cambiar tanto a resultas de proyectos políticos conscientes para cambiar las exclusiones institucionales como a resultas de

fuerzas económicas que actúan «a espaldas de los actores». Las exclusiones institucionales surgen de victorias y derrotas en luchas históricas específicas y pueden cambiar de igual modo. E igualmente los cambios dinámicos dentro de las estructuras económicas pueden cambiar potencialmente la forma de la propia curva. En este asunto nos concentramos de forma más especulativa en el capítulo XII.



La lucha y el compromiso de clases en la era del estancamiento y la crisis

En los decenios posteriores a la Segunda Guerra Mundial, la socialdemocracia en sentido amplio alcanzó y consolidó tres logros principales[1]:

1. Un sistema de Seguridad Social financiado públicamente de diferentes formas para dar cuenta de una amplia gama de incertidumbres que la gente afronta en su vida, en especial, en lo referente a la salud, el empleo y el dinero.
2. Un sistema fiscal suficiente para que el Estado financie un conjunto bastante amplio de bienes públicos, incluida la educación primaria y secundaria, la formación profesional vocacional, el transporte público, actividades culturales, instalaciones recreativas, investigación y desarrollo y estabilidad macroeconómica.
3. Un régimen regulador de la economía capitalista que controla una serie de externalidades negativas y prácticas perjudiciales de las empresas capitalistas: contaminación, riesgos de los productos y los puestos de trabajo, comportamiento depredador en el mercado, etcétera.

[1] Empleo el término «socialdemocracia» para referirme a una amplia gama de partidos políticos progresistas dentro de las democracias capitalistas. Comprende el liberalismo del New Deal en Estados Unidos, el Partido Laborista en Gran Bretaña y los distintos partidos democráticos y socialdemócratas en el continente europeo.

Estos logros fueron, al menos en parte, el resultado de un *compromiso positivo de clase,* entre la clase capitalista y las fuerzas sociales populares[2]. Los capitalistas eran libres, en lo esencial, para colocar sus capitales sobre la base de las oportunidades de beneficios en el mercado, mientras que el Estado se responsabilizaba de corregir los tres principales fallos de los mercados capitalistas: vulnerabilidad de las personas ante una diversidad de riesgos, provisión insuficiente de bienes públicos y externalidades negativas de la actividad económica privada orientada a la maximización del beneficio. Sería exagerado sostener que no se dieron discrepancias acerca de estos asuntos ya que, hasta en las más sólidas socialdemocracias, hubo conflictos acerca de la escala y el alcance de cada uno de estos elementos, pero había una especie de consenso general acerca de que se trataba de actividades legítimas del Estado y básicamente compatibles con una economía capitalista próspera.

Este consenso ya no existe, ni siquiera en el núcleo socialdemócrata de la Europa septentrional. Por todas partes se escuchan voces pidiendo disminuciones de los derechos relacionados con la Seguridad Social, reducciones de impuestos y de la provisión de bienes públicos, privatización de muchos servicios públicos y desregulación de los mercados capitalistas. Este asalto al Estado afirmativo se ha recrudecido a raíz de la crisis económica que ha afectado al capitalismo global en los últimos años. El ritmo y la intensidad de la crisis ha sido distinto según los lugares: en Estados Unidos alcanzó su máxima gravedad entre 2008 y 2009, mientras que, en 2012, se hizo agudamente presente en Grecia y en otros países de la periferia de Europa. Los detalles de esta tormenta económica también varían mucho de un país capitalista a otro, pero hay una especie de convicción universal de que las perspectivas económicas son oscuras, que la vida en el capitalismo se ha convertido en algo más precario para la mayoría de la gente y que es probable que siga así durante algún tiempo y que, a raíz de esta crisis, el Estado debe retirarse de la función expansiva que tenía antes.

Hasta el momento, la izquierda política no ha conseguido elaborar una respuesta coherente positiva a la crisis. Desde luego, se han dado protestas, a veces protestas muy numerosas y algunas de ellas, sin duda, han tenido un impacto importante en el debate público. Algunas incluso pueden haber tenido un impacto significativo en las elites y han conseguido obstaculizar sus estrategias para tratar con la crisis según sus intereses. No obstante, la mayoría de las promesas han sido de carácter defensivo; esto es, de resistencia a recortes draconianos de la red de la Seguridad Social, de las pensiones, la salud, le educación y otros programas públicos, en lugar de movilizaciones en torno a un proyecto positivo de superación de la crisis mediante una reconstrucción o transformación de las condiciones económicas y políticas para los ideales socialdemócratas.

[2] Empleo la expresión algo imprecisa de «fuerzas sociales populares» en lugar de «clase obrera» para subrayar la base ampliamente popular de este compromiso que se extiende más allá de los límites de la clase obrera como tal.

En este capítulo indago en los límites amplios de lo que puede ser un proyecto positivo para una nueva política progresista. Elaboro el análisis estableciendo el contraste entre las condiciones propias de la política progresista en lo que a veces se llama «época dorada» del desarrollo capitalista en la mayor parte de los países capitalistas avanzados en los decenios posteriores a la Segunda Guerra Mundial, durante los cuales se hicieron los adelantos socialdemócratas y las circunstancias en la época actual de estancamiento y crisis. El razonamiento central, construido a partir del análisis en el capítulo anterior, es que la izquierda tuvo sus mayores y más duraderos éxitos cuando fue capaz de forjar un compromiso positivo de clase con el capitalismo. La cuestión es, pues, qué se necesitaría para reconstruir este tipo de compromiso en la actualidad, y si es posible.

Comienzo comparando las condiciones del compromiso de clase en la época relativamente favorable del tercer cuarto del siglo XX con las condiciones mucho menos favorables a comienzos del siglo XXI. Investigo luego dos tipos de respuestas al deterioro de las condiciones del compromiso de clase. Con el primero se intenta restaurar los fundamentos materiales del compromiso positivo de clase; con el segundo se intenta hacer que las fuerzas populares del bienestar sean menos dependientes de la solidez del compromiso de clase.

Las condiciones del compromiso de clase en la época dorada y a comienzos del siglo XXI

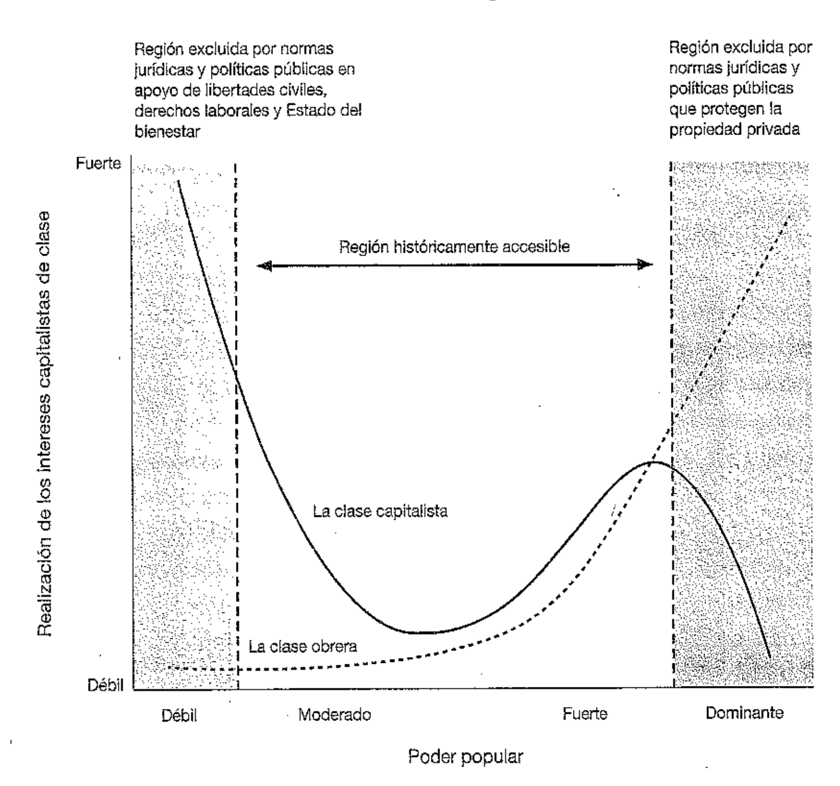
El gráfico 12.1 es una versión algo simplificada de los gráficos 11.9 y 11.10 del capítulo anterior. En este capítulo no distingo entre regiones excluidas de la curva por razones sistémicas o institucionales. Igualmente, empleo la expresión más inclusiva de «poder popular» antes que el «poder asociativo de

la clase obrera» para indicar la fortaleza del poder popular democrático que se necesita para forjar compromisos de clase.

Las relaciones que se muestran en el gráfico 12.1 proporcionan una forma de comparar las condiciones del compromiso de clase en el tiempo y el espacio. En este gráfico pueden variar algunas cosas: puede variar la forma de la misma curva, con pendientes más o menos favorables en la zona de la curva del compromiso positivo de clase; pueden variar las partes de la curva excluidas por las normas jurídicas y la política pública, dando lugar a una zona más o menos favorable de la curva históricamente accesible, y puede variar la localización específica de un país dentro de la zona históricamente accesible, según el equilibrio de fuerzas. Por supuesto, pretender dar mayor precisión a cualquiera de estas variaciones es una tarea de investigación extraordinariamente difícil. No existen mediciones fáciles para cada una de estas dimensiones ni modo alguno (que yo conozca) para medir la variación temporal de cosas como la forma de la curva o las zonas de exclusión. El objetivo del gráfico, por lo tanto, es aclarar las cuestiones teóricas y proporcionar una forma de formular de modo más sistemático las afirmaciones acerca de los cambios a lo largo del tiempo. Lo que sigue, en consecuencia, es una forma sugestiva de establecer el contraste en las condiciones centrales del compromiso de clase en la situación muy favorable de la época dorada del capitalismo posterior a la Segunda Guerra Mundial y el contexto mucho más difícil de la época actual de neoliberalismo, crisis y estancamiento.

En el gráfico 12.2, se muestra la curva del compromiso de clase en la época dorada para el país modal en el mundo capitalista desarrollado. A causa de la fuerte institucionalización de los derechos laborales y el Estado del bienestar estable y relativamente generoso construido por las diversas formas de socialdemocracia, la zona de la izquierda de la exclusión era muy amplia. Mientras funcionaron estas reglas del juego, el movimiento obrero y otras fuerzas populares pudieron conseguir, cuando menos, niveles moderados de poder popular de forma relativamente fácil. En cuanto a la forma de la curva y a causa de las condiciones relativamente positivas del crecimiento capitalista y sus beneficios, la parte ascendente de la curva alcanza un nivel bastante alto. Desde el punto de vista de los intereses de los capitalistas, por lo tanto, la parte de la curva del compromiso de clase parece atractiva. Ciertamente, es mejor encontrarse en algún punto de la parte ascendente de la curva que en el valle. Si bien los capitalistas seguirán prefiriendo estar en la parte izquierda y arriba en la parte descendente de la curva, esta zona es estratégicamente

Gráfico 12.1. Curva del compromiso de clase

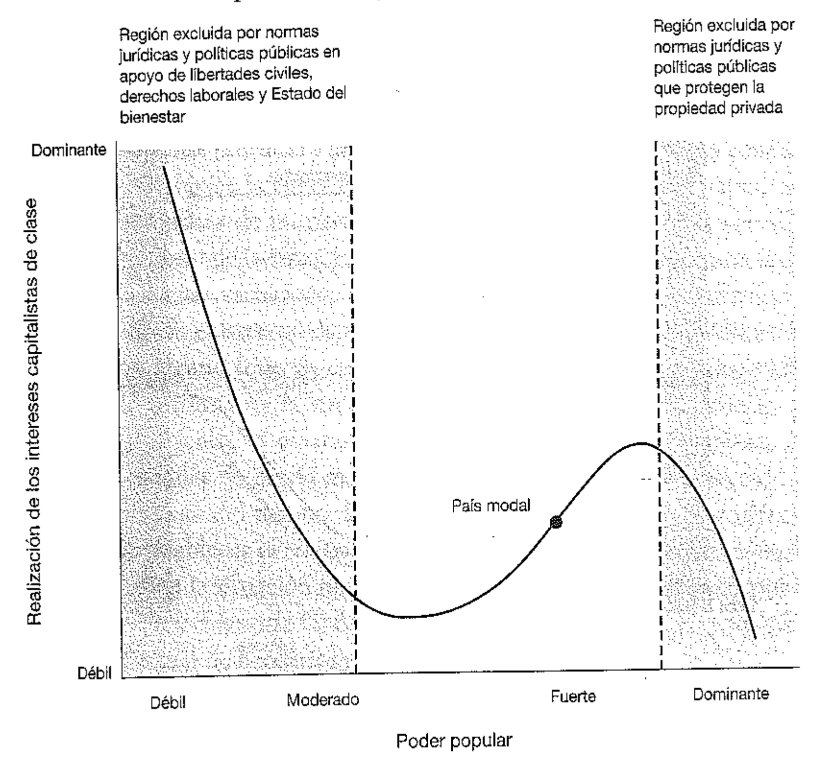


inaccesible, al menos a corto plazo, a causa de las reglas institucionales. De forma que, tomando todo en consideración, un compromiso positivo de clase es un *modus vivendi* tolerable: los capitalistas obtienen beneficios satisfactorios, el poder popular ejercido por medio del Estado crea bienes públicos que fortalecen el capitalismo y proporcionan empleo y seguridad en los ingresos y el movimiento obrero en la economía estabiliza las relaciones laborales y sostiene un crecimiento alto de la productividad.

Aunque la forma del gráfico 12.2 puede haber sido aceptable para el capital, no era óptima o, cuando menos, puede acabar viéndose como subóptima a lo largo del tiempo[3]. A lo largo del decenio de los sesenta y primeros

[3] Es una cuestión difícil de responder si el tipo de compromiso de clase que se forjó en los decenios inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra Mundial era óptimo para el desarrollo capitalista desde el punto de vista de los intereses capitalistas o simplemente lo

Gráfico 12.2. Intereses capitalistas de clase y poder popular en la «época dorada» en los países capitalistas desarrollados después de la Segunda Guerra Mundial



años de los setenta, comenzó a intensificarse una serie de contradicciones en el régimen de acumulación, lo que hizo que el compromiso positivo de clase fuera gradualmente menos seguro, especialmente en Estados Unidos. El Estado del bienestar se había expandido hasta el punto de que había comenzado a absorber demasiado excedente social (desde el punto de vista de los capitalistas); los salarios no descendían y comenzaban a crear un cuello de botella de los beneficios; la competencia global se intensificó con el desarrollo de Japón y Europa, lo que debilitó las ventajas específicas de Estados Unidos y el sistema financiero global en el que estaban anclados. En aquel tumulto la derrota en la Guerra del Vietnam intensificó los problemas fiscales de Estados Unidos y, para culminar el panorama, se produjo el repentino aumento del precio del petróleo en 1973. Tomados en conjunto, estos procesos económicos y políticos socavaron la estabilidad del equilibrio de la época dorada en Estados Unidos y en otras partes.

que se podía lograr dadas las circunstancias. Un punto de vista, propuesto por Peter Swenson en *Capitalists Against Markets: The Making of Labor Markets and Welfare States in the United States and Sweden* (Oxford, Oxford University Press, 2002), es que estas condiciones de la posguerra eran, en verdad, óptimas para el capital y no verdaderos «compromisos» en absoluto. *Parecían* compromisos por cuanto los capitalistas hicieron concesiones, pero se trataba solamente de un disimulo –desde el punto de vista de Swenson– para aumentar su legitimidad.

Estos acontecimientos económicos ayudaron a crear el contexto político para el asalto a los fundamentos institucionales del compromiso de clases que empezó en el decenio de los ochenta, un asalto que se conoció como neoliberalismo[4]. A su vez, el neoliberalismo abrió la puerta a una serie de factores dinámicos que se aceleraron en los últimos decenios del siglo XX. Dos de ellos son especialmente importantes en el contexto actual: globalización y financiarización.

La globalización del capitalismo se intensificó en sus muchas dimensiones: comercio, inversión exterior directa, especulación con las monedas, integración de las cadenas de mercancías y cadenas de producción. Esto significa que las condiciones económicas en lugares y regiones concretos dependían menos de lo que sucedía en dichos lugares y más de lo que estaba sucediendo en otras partes del mundo. De especial importancia fue la aparición de una fuerza global de trabajo compuesta por cientos de millones de trabajadores muy mal pagados en los países en vías de desarrollo que competían en un sistema global relativamente integrado de producción y manufactura de algunos tipos de servicios. La globalización también contribuyó al pronunciado ascenso de la emigración a los países desarrollados y la creciente heterogeneidad étnica de las fuerzas sociales populares.

La extrema financiarización de las economías capitalistas en los países ricos supuso que la acumulación enraizara en procesos especulativos extraordinariamente volátiles y menos conectada con el desarrollo de la economía real que

[4] Empleo el término «neoliberalismo» como una expresión «paraguas» para designar el ataque a la forma del Estado capitalista que proporcionaba abundantes bienes públicos, una Seguridad Social fuerte para los ciudadanos normales y una regulación sistemática en contra de las externalidades negativas, antes que un conjunto específico de políticas pensadas para liberar los mercados mediante la desregulación y otras políticas.

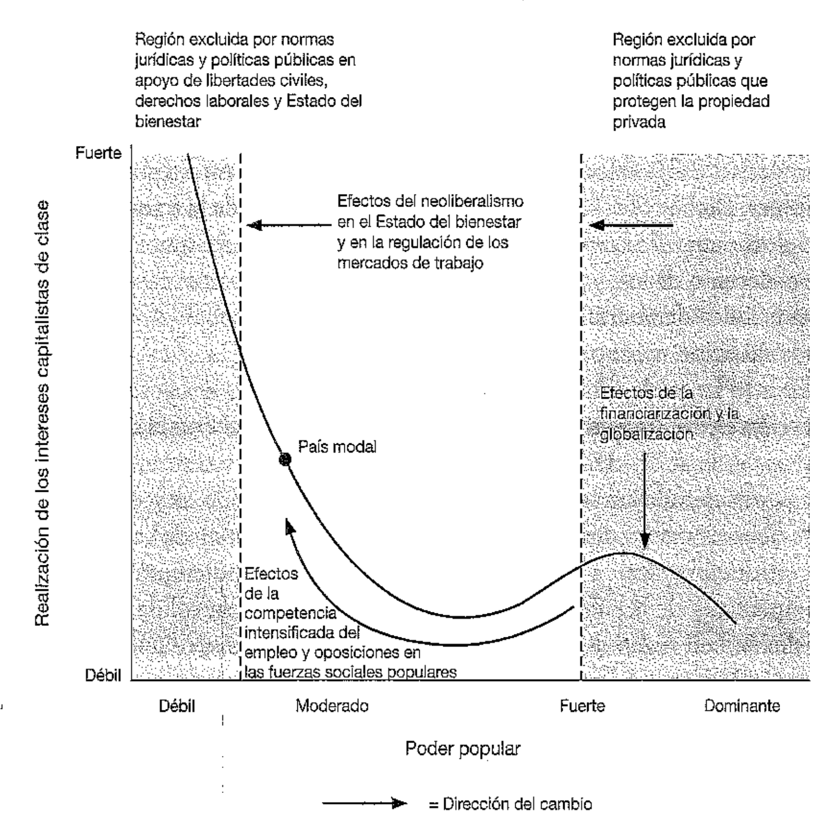
en el pasado[5]. La globalización de los mercados financieros intensificó más los efectos potencialmente desestabilizadores del cambio de la acumulación de capital hacia el sector financiero. La combinación de la globalización y la financiarización supuso que, desde comienzos del decenio de los ochenta, los intereses de los segmentos de la clase capitalista más ricos y más poderosos en muchos países capitalistas desarrollados, quizá especialmente en Estados Unidos, cada vez se anclaron más en las transacciones y especulación financieras globales y se conectaron menos con las condiciones y ritmos económicos de sus bases nacionales o de cualquier otra localización geográfica específica.

El resultado de estos factores estructurales fue una transformación de la curva del compromiso de clase y las zonas de exclusión, como se muestra en el gráfico 12.3. Los factores críticos son los siguientes:

- La financiarización y globalización del capitalismo empuja hacia abajo el máximo de la derecha de la curva del compromiso de clase. En lo esencial, el valor de un compromiso positivo de clase para muchos capitalistas desciende a medida que los rendimientos de sus inversiones se hacen menos dependientes de las condiciones sociales y políticas de un determinado emplazamiento.
- El neoliberalismo, en cuanto proyecto político, mueve las regiones de exclusión en ambos extremos de la curva de compromiso de clase. De un lado, la contundente afirmación y aplicación de los derechos de propiedad privada crea impedimentos para la ampliación del poder popular. Por otro lado, la erosión del derecho del trabajo en algunos países (especialmente Estados Unidos) y el desmantelamiento parcial de la red de seguridad del Estado del bienestar reducen la región de exclusión de la parte descendente de la curva haciendo que una parte mayor de esta región sea estratégicamente accesible.
- En el contexto de los dos factores anteriores, desciende el nivel de poder popular dentro del país modal como resultado de la interactua-

[5] La idea de la financiarización es algo menos familiar a mucha gente que la globalización. La financiarización se refiere al cambio de las actividades generadoras de beneficios en las economías capitalistas desde la producción de bienes y servicios en la economía real a la compraventa de activos financieros der varios tipos. Muchos factores han contribuido a este cambio, pero la desregulación parcial de los mercados financieros, sin duda, tuvo una importancia decisiva. Para un estudio más extenso sobre la financiarización, *vid.* Greta Krippner, *Capitalizing on Crisis: The Political Origins of the Rise of Finance,* Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 2011.

Gráfico 12.3. Intereses capitalistas de clase y poder popular en la era del estancamiento y la crisis



ción de una serie de elementos: el aumento de la competencia por los empleos en el seno de la clase obrera a medida que aumenta el desempleo y desciende la seguridad del puesto de trabajo; el aumento de la heterogeneidad dentro de las fuerzas sociales populares a causa de la inmigración, que erosiona las acciones colectivas de solidaridad y abre un espacio para el populismo de derechas; las políticas de austeridad que aumentan la vulnerabilidad de los trabajadores y los hace rehuir los riesgos; intensas estrategias antiobreras de los empleadores que se benefician de la vulnerabilidad de estos.

En su conjunto, estas fuerzas han presionado el equilibrio de fuerzas de clase hacia la zona descendente de la curva de compromiso de clase.

Respuestas alternativas a la erosión del compromiso de clase

Entiendo que una salida del capitalismo no es una opción en el periodo histórico actual. Ello no se debe a reparo alguno acerca de si es o no deseable romper con el capitalismo como sistema económico sino a causa de la convicción de la imposibilidad de cualquier tipo de estrategia viable de ruptura. Dicha convicción se basa en el dilema central de la transformación revolucionaria de las democracias capitalistas. Como sostuvo Przeworski en el decenio de los ochenta, si se intenta una ruptura con el capitalismo en condiciones democráticas abiertas, es altamente improbable que, incluso en la situación más optimista, este proyecto político socialista pueda sobrevivir a lo largo de muchas elecciones[6]. A causa de los desajustes entre la elección de las fuerzas políticas que intentan la ruptura con el capitalismo y la estabilización de la economía socialista, cualquier transición posible será considerada un «periodo de transición» de rápido descenso de las condiciones materiales de vida de la mayoría de la gente y de considerable incertidumbre acerca de las perspectivas. En las condiciones abiertas y competitivas de la democracia, es poco probable que la solidaridad de la coalición heterogénea que apoyó la ruptura originariamente pueda mantenerse a lo largo de una serie de ciclos electorales antes de completar la transición. La ruptura real con el capitalismo sólo puede producirse en condiciones no democráticas. Pero, si la ruptura con el capitalismo se produce en circunstancias no democráticas, es muy improbable que dé lugar a un socialismo democrático e igualitario, como se desprende de la trágica historia de los intentos de ruptura revolucionaria no democrática con el capitalismo del siglo XX. Los únicos planteamientos de ruptura posibles son, bien una ruptura no democrática con el capitalismo que produce un estatismo autoritario en lugar del socialismo democrático, bien un intento de ruptura democrática con el capitalismo que se revierte durante el largo periodo de transición. Para el futuro previsible, por lo tanto, seguiremos viviendo en un sistema económico dominado por el capitalismo, aunque mantengamos nuestras aspiraciones revolucionarias acerca de un mundo

[6] Adam Przeworski, *Capitalismo y socialdemocracia,* Madrid, Alianza, 1988. Analizo la importancia de estos argumentos respecto a las perspectivas para el socialismo democrático en el siglo XXI en mi libro *Construyendo utopías reales,* Madrid, Akal, 2014.

que lo supere. La cuestión es: vivir en el capitalismo, pero ¿en qué condiciones y bajo qué forma?

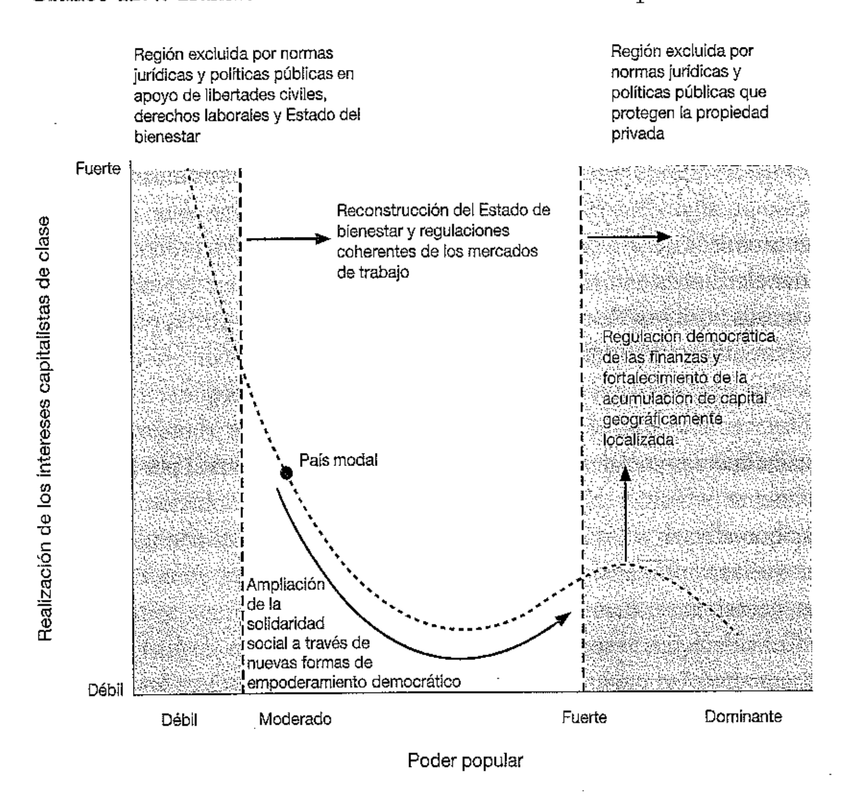
Mientras la clase obrera y otras fuerzas sociales populares vivan en un mundo capitalista, el compromiso positivo de clase ofrece las mejores perspectivas para garantizar el bienestar material de la mayoría de la gente. Esto no supone que no puedan conseguirse ventajas sin compromiso positivo; a veces, pueden conseguirse concesiones mediante luchas que resultan en compromisos negativos. Los partidos socialistas y socialdemócratas pueden ganar elecciones e iniciar reformas progresistas incluso en ausencia de compromisos positivos de clase. Pero estos logros son siempre más precarios que los obtenidos en condiciones de compromisos positivos de clase tanto porque tropiezan con una mayor resistencia inicial como porque son más vulnerables frente a contraofensivas posteriores. Para que las ventajas obtenidas por las fuerzas sociales puedan estabilizarse y conservarse, por tanto, normalmente necesitan ser parte de medidas que incluyan soluciones a problemas que afectan a los capitalistas y otras elites. Estas soluciones no tienen por qué ser óptimas para los intereses de los capitalistas, pero, cuando menos, necesitan ser compatibles con ellos.

Considero dos respuestas amplias frente a la erosión de las condiciones del compromiso positivo de clase: en la primera se estudian las estrategias que podían revertir potencialmente las tendencias en el gráfico 12.3 y reconstruir las condiciones favorables del 12.2. Con la segunda se indaga en las posibles formas de conseguir que el bienestar de la gente normal en la economía capitalista sea menos dependiente de las perspectivas de un compromiso positivo con la clase capitalista.

1. Estrategias que tratan de recrear condiciones para un compromiso positivo de clase

En el gráfico 12.4 se muestra una guía aproximada para el tipo de transformaciones que se necesitan a fin de establecer un compromiso positivo de clase. Me concentro en el problema de la forma de la curva: ¿hay estrategias posibles y políticas públicas que pudieran afectar a la forma de la relación funcional subyacente entre el poder popular y los intereses de la elite de formas que ayuden a mejorar las perspectivas de un compromiso positivo de clase estable? ¿O es el deterioro actual de las condiciones macroeconómicas

Gráfico 12.4. Transformación de las condiciones del compromiso de clase



subyacente para el compromiso de clase simplemente el resultado inexorable de la dinámica del capitalismo que actúa a espaldas de los actores y no se ajusta a una intervención estratégica?[7]. Es posible que los decenios posteriores a la Segunda Guerra Mundial fueran una anomalía histórica en la que simplemente se dieron las condiciones favorables a un compromiso positivo de clase que procuró cierta seguridad económica y una modesta prosperidad para la mayoría de la gente en los países capitalistas desarrollados. Quizá hoy nos encontremos en una situación más normal del capitalismo en la que lo más que cabe esperar son periodos ocasionales de compromiso negativo de clase y la mayoría de la gente hace lo que puede por adoptar estrategias individuales para dar cuenta de los riesgos y privaciones de la vida en el capitalismo.

Lo que me propongo es considerar la posibilidad de un escenario menos pesimista en el que sea posible forjar nuevas condiciones estructurales para conseguir un compromiso positivo de clase más sólido. No abordaré la difícil cuestión política de las perspectivas de movilización real de las fuerzas políticas con los compromisos ideológicos progresistas necesarios para crear dichas condiciones, sino la cuestión de qué políticas podrían aplicarse si las fuerzas políticas progresistas estuvieran en situación de aplicarlas. Si mi diagnóstico en el gráfico 12.3 es correcto, al decir que el máximo de la derecha de la curva del compromiso de clase ha caído a causa de las fuerzas desatadas por la globalización y la financiarización, lo que se necesita son estrategias que animen las formas de acumulación de capital geográficamente localizadas y que imponen restricciones democráticas efectivas sobre las instituciones financieras[8].

---

[7] Estas cuestiones tienen un parecido de familia con la preocupación clásica en los debates sobre las revoluciones: los movimientos revolucionarios ¿se limitan a «aprovechar la oportunidad» cuando se abren ventanas de oportunidad para la acción revolucionaria, cuando «las circunstancias están maduras» o pueden ayudar activamente a crear dichas condiciones? Por supuesto, la preparación de la organización revolucionaria con antelación puede ser importante para estar en situación de aprovechar la oportunidad, pero esto es completamente distinto de imaginar que los movimientos revolucionarios puedan coadyuvar, por sí mismos, a crear las condiciones sociales, estructurales y económicas críticas que hagan posible un desafío eficaz a la clase dominante. Es casi seguro que Marx creía que las leyes del capitalismo determinaban la dinámica básica por medio de la que se daban las situaciones revolucionarias. La función crítica de la acción colectiva era sacar partido de esas oportunidades: «La Historia es el juez; el agente ejecutor de su sentencia es el proletariado» (citado por G. A. Cohen, *La teoría de la historia de Karl Marx. Una defensa,* Madrid, Siglo XXI, 1986, reimp. 2015). Nuestro interés aquí no radica en las estrategias que fomentan las revoluciones, sino en las estrategias que fomentan las condiciones favorables para el compromiso de clase.

[8] Muchos de los debates sobre la época actual ponen de relieve las corrientes ideológicas específicas dentro de la elite y cómo estas se han difundido por medio de procesos institucionales concretos. En Estados Unidos, por ejemplo, la controversia sobre el auge del fundamentalismo del mercado y la creciente hostilidad hacia el Estado afirmativo ha puesto de relieve algunos procesos políticos como la importancia de las donaciones empresariales en las elecciones, la eficacia ideológica de los institutos ideológicos *(think tanks),* la manipulación del racismo en el Partido Republicano, etc. Por supuesto, estos procesos son de gran importancia en Estados Unidos, pero no explican la intensa erosión del vigoroso apoyo al Estado afirmativo en una serie muy amplia de democracias capitalistas desarrolladas. Puede ser, simplemente, que otros países se hayan visto influidos por las corrientes ideológicas

Emplazamiento geográfico

En cuanto al problema del emplazamiento geográfico, una línea de pensamiento muy prometedora es la propuesta de Joel Rogers de lo que llama «democracia productiva» y a la que se había referido con anterioridad como «capitalismo de autopista»[9]. Rogers sostiene que lo importante es concentrar la atención en las economías regionales dentro de áreas metropolitanas, antes que en la economía nacional, especialmente en la función del Estado en la producción de bienes públicos locales, capaces de lograr una alta productividad de las actividades económicas. Lo esencial aquí es producir una gran cantidad de infraestructuras que ayuden a mejorar la productividad a fin de crear incentivos para que las empresas capitalistas arraiguen en el lugar: transporte público, educación, parques recreativos, eficiencia energética y mucho más. Unos bienes públicos locales de calidad son especialmente importantes para las pequeñas y medianas empresas que, por lo general, tienen menor movilidad geográfica y cuyos propietarios, probablemente, tengan raíces no económicas en la región.

Un elemento clave de estos bienes públicos se refiere a la capacitación y la formación profesional, uno de los problemas clásicos de la acción colectiva que afecta a las empresas capitalistas a causa del peligro de que unas empresas se beneficien indebidamente contratando al personal ya formado a costa de otras. En este punto unos sindicatos fuertes pueden cumplir una función especialmente constructiva en la elaboración de programas de capacitación y en la coordinación de las pautas de formación que son esenciales para poder ejercer esta en otros lugares. Las estrategias de desarrollo regional que se concentran en estos bienes públicos y que implican a actores colectivos locales (especialmente los sindicatos) en la solución de los problemas mediante deliberación conectados a estos bienes públicos pueden generar condiciones locales para establecer un compromiso positivo de clase con el capital local.

---

surgidas en Estados Unidos, pero es más probable que haya algún tipo de proceso político-económico subyacente en acción en el capitalismo desarrollado que está impulsando esas tendencias en gran medida.

[9] Joel Rogers, «Productive Democracy», en J. de Munck, C. Didley, I. Ferreras y A. Jobert (eds.), *Renewing Democratic Deliberation in Europe: The Challenge of Social and Civil Dialogue,* Berlín, Peter Lang, 2012, pp. 71-92.

Los cambios tecnológicos pueden hacer más viable la radicación de la producción capitalista en pequeñas y medianas empresas locales de alta productividad. Uno de los rasgos críticos de la era del capitalismo industrial fue el fuerte aumento de los rendimientos de escala en la producción y distribución, puesto que estos rendimientos dan a las grandes empresas una ventaja competitiva. La profunda transformación del medio tecnológico de la actividad económica en la era digital ha reducido grandemente esos rendimientos de escala en muchos sectores. Consideremos la edición impresa. Mientras las grandes editoriales siguen siendo importantes, los costes por unidad de producto están menos afectados por la escala de lo que estaban hace diez años, especialmente con la aparición de los libros electrónicos. Las nuevas tecnologías que se avecinan en la manufactura también apuntan a la posibilidad de que haya menores rendimientos de escala, lo que, en principio, podría hacer que las pequeñas y medianas empresas fueran más productivas y competitivas. Todas estas perspectivas pueden incrementar las de una democracia productiva, sostenida por los bienes públicos locales y regionales.

Los bienes públicos, por supuesto, exigen impuestos y la globalización ha socavado gravemente la capacidad fiscal del Estado. Si los impuestos suben, según se razona, el capital se marcha. Tal cosa parece especialmente cierta en el caso de los bienes públicos locales: si aumentan los impuestos locales con el fin de financiarlos, las empresas capitalistas, simplemente, abandonarán la jurisdicción de que se trate, ahorrándose esos impuestos. Con estos argumentos se presume que la fiscalidad directa o indirecta tiene siempre que aumentar los costes asumidos por las empresas capitalistas. Tal cosa puede ser cierta, especialmente cuando el impuesto grava directamente los beneficios. Pero, en principio, la fiscalidad puede ser simplemente una forma de dividir el consumo de los asalariados entre su consumo privado y el colectivo mediante los bienes públicos, con lo que tendrá escaso efecto sobre los beneficios de las empresas capitalistas. Que los trabajadores estén más o menos dispuestos a aceptar mayores o menores impuestos sobre los salarios es algo que dependerá, desde luego, del grado de solidaridad entre ellos y de su confianza en que los impuestos se emplearán para financiar dichos bienes públicos. Las decisiones en materia fiscal a la hora de financiar bienes públicos locales necesarios para un capitalismo productivo local tienen un carácter mucho más político e ideológico que estrictamente económico.

La regulación de las finanzas

Con respecto a la financiarización, es importante conseguir dos cosas. La primera es reorientar las finanzas desde la preocupación con la actividad especulativa a la inversión en la economía real. Si bien es cierto que no siempre se da una clara distinción entre estas dos formas de asignación de capital, una de las vías por las que los intereses de los inversores se distancian de las condiciones de vida de la gente ordinaria y, por lo tanto, hace menos posible el compromiso positivo de clase es la separación entre la inversión y la economía real. Con el fin de reorientar las finanzas hacia la economía real, el Estado debe imponer normas eficaces a la actividad inversora y esto requiere, cuando menos, oponerse a las corrientes globales de capital. Mientras el capital pueda evitar fácilmente la vigilancia de la autoridad política, esta regulación será siempre precaria. Esta es la segunda tarea crítica: restablecer la capacidad del Estado de regular eficazmente las finanzas y hacerlas democráticamente responsables. Ya contamos con varias propuestas en esta dirección: fracturar las mayores instituciones financieras con el fin de debilitar su poder de manipular la autoridad reguladora y eliminar su tendencia a incurrir en riesgos excesivos debido a su condición de ser entidades «demasiado grandes para caer»; reconocer explícitamente la importancia de los bienes públicos para las finanzas como medio para crear un sector más pujante de instituciones financieras públicas y cooperativas, cajas de crédito, bancos cooperativos o comunitarios; imponer nuevas formas de gravámenes a las transacciones, como la tasa Tobin, con el fin de impedir la facilidad de corrientes globales de capital financiera con propósitos especulativos.

En conjunto, las políticas públicas que ayudan a construir una democracia productiva localmente arraigada y que establecen normas más democráticas para las finanzas podrían trasladar la curva del compromiso de clase en el gráfico 12.3 en dirección de la curva de época dorada del gráfico 12.4. Estas políticas, especialmente las que afectan al poder de las finanzas, se encontrarían, sin duda, con la decidida oposición de diversas elites. Por supuesto, el problema es movilizar fuerzas políticas suficientemente poderosas y resistentes para superar esa oposición. Muchos de los mismos factores estructurales político-económicos que han generado una curva de compromiso de clase desfavorable también han coadyuvado a socavar el poder de las fuerzas democráticas populares necesario para impulsar ese tipo de políticas públicas.

2. Estrategias que fortalecen los ámbitos económicos no capitalistas

Debido a la dificultad de establecer políticas que cambien las condiciones de la curva del compromiso de clase que se muestra en el gráfico 12.4, merece la pena investigar las posibilidades de estrategias que respondan a las condiciones adversas para el compromiso de clase centrándonos en formas de crear alternativas en la sociedad civil y en la misma economía en lugar de enfrentarse directamente al Estado. En el centro de mi análisis sobre alternativas socialistas en *Construyendo utopías reales,* se encuentra la idea de que todas las economías son híbridos de diferentes tipos de relaciones económicas. En él sostengo, concretamente, que las economías capitalistas contemporáneas deben considerarse como híbridos de estructuras capitalistas, estatistas y socialistas. La descripción sinóptica de esta economía híbrida como «capitalismo» supone que el elemento componente capitalista es «dominante». La idea del compromiso positivo de clase se centra en las relaciones de poder y los intereses de clase generados por la dinámica capitalista del sistema. Una forma de abordar el problema de restaurar las condiciones en que, cuando menos, quepa realizar algunos de los beneficios del compromiso positivo de clase es fortalecer los aspectos no capitalistas del híbrido económico estructural. En las secciones que siguen, se indaga en algunos ejemplos.

Cooperativas de trabajadores

Por su propia naturaleza, las empresas cooperativas propiedad de los trabajadores están geográficamente localizadas. A los empleados-propietarios en estas empresas les importa el lugar en el que habitan y, por tanto, tienen un profundo interés en crear las condiciones económicas locales favorables y en apoyar los bienes públicos que lo hagan posible. Aunque, en la mayoría de las economías capitalistas, las cooperativas de trabajadores ocupan sólo unos nichos pequeños (en Estados Unidos, en 2015 había menos de 400 cooperativas de trabajadores), se dan ejemplos de otras grandes cooperativas de trabajadores propietarios que tienen éxito. El caso más conocido es el grupo de más de 100 cooperativas conocido como Corporación Cooperativa Mondragón.

De especial importancia en el contexto de hoy es el hecho de que, con la crisis actual en España, Mondragón ha salido adelante mucho mejor que la

mayor parte del resto de la economía española puesto que sólo hubo que disolver una de las cooperativas del grupo. Hay muchos aspectos que explican la duración de las cooperativas de Mondragón durante la crisis. Entre otras cosas, su estructura comprende un sistema de subsidios cruzados de las cooperativas menos rentables por las más rentables, que actúa como un cojín protector cuando vienen malos tiempos. Los intereses comunes de los trabajadores en las cooperativas y el nivel de desigualdad interna relativamente bajo suponen que los de solidaridad y compromiso entre los trabajadores son muy altos. La idea de que «estamos todos en el mismo barco» es una realidad y, así, los trabajadores se resisten menos a los sacrificios compartidos necesarios para capear la crisis. Igualmente, las cooperativas cuentan con empleados que no son miembros titulares y los despidos de estos empleados también ayudan.

La existencia de Mondragón como un gran conjunto de cooperativas productivas, a gran escala y con éxito, prueba que las cooperativas de trabajadores no tienen por qué restringirse a la condición de empresas pequeñas y artesanales en partes marginales de la economía. En todo caso, dado el descenso de intensidad del capital en muchos campos de la actividad económica (en especial, a causa del desarrollo de las tecnologías digitales) y las crecientes posibilidades de formas modulares de producción, las restricciones de escala de las cooperativas de trabajadores están disminuyendo. Una forma de alentar una estructura de acumulación de capital sería fomentar el desarrollo y la expansión de las cooperativas de trabajadores.

Las cooperativas de trabajadores surgen, principalmente, de dos formas distintas: bien mediante un grupo de gente que crea una empresa colectiva sobre una base cooperativa, bien mediante la compra de una empresa a su propietario por los trabajadores. Esta última estrategia es especialmente relevante en contextos en los que los antiguos dueños de las empresas familiares tienen crisis de sucesión en las que ningún miembro joven de la familia quiere hacerse cargo de la empresa. Una opción en estas circunstancias es que los trabajadores compren la empresa. El problema, sin embargo, es que habitualmente los trabajadores no tienen suficientes ahorros para la compra y, por tanto, tienen que pedir un crédito (si los bancos están dispuestos a concedérselo) que posteriormente supone un peso muy significativo para la viabilidad posterior de la empresa. Este problema se agrava en el contexto más amplio del estancamiento en la macroeconomía.

Para que las pequeñas y medianas empresas familiares puedan convertirse con éxito en cooperativas de trabajadores, es necesario que haya alguna

vía para que estos asuman la propiedad de las empresas de modo colectivo sin incurrir en deudas excesivas que pondrían en peligro la viabilidad de aquellas. Una fuente posible de este apoyo podría provenir del movimiento obrero. Desde siempre los sindicatos han sido relativamente hostiles a las cooperativas pues las consideran como rivales en la lealtad de los trabajadores. En los últimos años parece que está cambiando esta actitud. En Estados Unidos se dan iniciativas nuevas para crear lo que se llama «cooperativas sindicales», esto es, cooperativas creadas y apoyadas por los sindicatos. Hay algunas experiencias de este tipo en Cincinnati y una serie de otras ciudades. En Cleveland los sindicatos locales apoyan una iniciativa para crear una serie de cooperativas iniciada por el gobierno de la ciudad y otras grandes instituciones públicas. En Brasil los sindicatos también han apoyado, en general, las cooperativas. Antes que adversarios, las cooperativas de trabajadores pueden ser una base complementaria potencial para la organización del poder de los trabajadores. En los lugares en los que hay un movimiento sindical relativamente fuerte, los sindicatos pueden ser de ayuda para movilizar el capital que se necesita para que los trabajadores puedan comprar pequeñas y medianas empresas.

El Estado puede ser otra fuente de sostenimiento potencial de las cooperativas, especialmente en el nivel del gobierno local. Dado que una expansión del sector cooperativo puede generar fuertes externalidades positivas para el empleo y la estabilidad económica el Estado (tanto en el nivel local como en el nacional), puede considerar ventajoso crear instituciones de crédito especializadas para este propósito. También podrían establecerse formas nuevas de derechos de propiedad con participación del Estado y propiedad cooperativa con el fin de fomentar una expansión dinámica de la producción cooperativa.

Si se resolvieran los problemas de los fallos del mercado crediticio y de la descapitalización de las cooperativas, es posible que, con el tiempo, aumentara la cantidad de cooperativas, lo que, eventualmente, llevaría a establecer tupidas redes de ellas, metacooperativas (cooperativas de cooperativas) y otros mecanismos institucionales de lo que podría llamarse una economía cooperativa de mercado. A escala regional, esto es lo que ha conseguido la Corporación Cooperativa Mondragón. Dentro del complejo de Mondragón, hay una serie de mecanismos institucionales que aumentan la viabilidad de cada una de las empresas cooperativas, incluida la organización de investigación y desarrollo especializados, procesos para el subsidio cruzado

de las cooperativas con mayores beneficios a las de menos e instituciones de formación y educación orientadas a la gestión y otras necesidades de las empresas en la red. Una red tupida de cooperativas conectadas a este tipo de medio elaborado de instituciones especializadas podría crear un enclave económico de mercado cooperativo dentro de una economía capitalista más amplia.

Mayoría de empleados en los planes de propiedad de activos de los empleados

Los planes de propiedad de activos de los empleados (PPAE) son una forma híbrida que combina elementos capitalistas y democrático-participativos en varios grados. Aproximadamente hay unas 4.000 empresas en Estados Unidos, propiedad de los empleados al 100 por 100 o sea, PPAE[10]. En la mayoría de las empresas con PPAE, en especial las de mayor tamaño, los empleados sólo poseen una pequeña porción de acciones y a menudo estas se concentran en los directivos. La mayoría de los PPAE que pertenecen al 100 por 100 a los trabajadores son empresas relativamente pequeñas. Los derechos de gobernanza democrática real también varían según los PPAE aunque, en el 100 por 100 de los PPAE, los empleados eligen el consejo de dirección de la empresa sobre una base de una acción, un voto. No obstante, los PPAE con mayor porcentaje de empleados accionistas están más localizados geográficamente que las empresas capitalistas convencionales. Los PPAE pueden ser una forma transicional entre la empresa capitalista convencional y una cooperativa de trabajadores completamente democrática (si bien, desde luego, las cooperativas de trabajadores también se convierten a veces en PPAE), pero también pueden ser una forma híbrida estable que tiende al desarrollo de un importante mercado de economía cooperativa que contribuye, en gran medida, a la rehabilitación de un Estado democrático afirmativo.

[10] Una nota técnica acerca de los PPAE: los PPAE se forman de diversas maneras, algunas de las cuales más favorables que otras a los intereses de los empleados y trabajadores. En las PPAE más ventajosas, los trabajadores no destinan sus ahorros a comprar acciones de la compañía. En lugar de ello, las acciones se entregan como parte de un paquete de beneficios y se distribuyen entre todos los empleados en lugar de concentrarse en la parte profesional o directiva de la plantilla.

La economía social

En la economía social, se realizan actividades económicas organizadas por comunidades y diversos tipos de organizaciones sin ánimo de lucro directamente para la satisfacción de necesidades antes que para el intercambio y el beneficio. La mayoría de las veces, las organizaciones de la economía social producen servicios, pero, en algunos contextos, estas organizaciones producen bienes. La economía social tiene una posición ambigua con respecto a la provisión de bienes públicos y la reducción de la vulnerabilidad porque, a menudo, sirve, sobre todo, para llenar los vacíos causados por la retirada del Estado del bienestar. Esta es una de las razones por las que, a veces, los conservadores aplauden la economía social; por ejemplo, en la defensa de las «iniciativas basadas en la fe» en Estados Unidos. Pero la economía social también puede ser el centro del edificio de una estructura alternativa de relaciones económicas, enraizada en la movilización popular y la solidaridad comunitaria, especialmente cuando recibe apoyo financiero del Estado. La economía social de Quebec es un ejemplo de una economía social dinámica que comprende centros de atención de día comunitarios, servicios de atención a los mayores, centros de formación en el empleo, vivienda social y mucho más. En Quebec se da también un consejo democrático elegido, el *chantier de l'économie sociale* (el centro de la economía social) compuesto por representantes de todos los sectores de la economía social, que organiza iniciativas para mejorarla, media en sus relaciones con el gobierno provincial y extiende su función en el conjunto de la economía regional. El *chantier* mejora los principios democrático-igualitarios fomentando la actividad económica organizada en torno a las necesidades y desarrollando formas nuevas de representación y coordinación democráticas para la economía social.

Finanzas solidarias

Otra forma de fortalecer los elementos no capitalistas dentro de la economía capitalista es ampliar las formas en que las organizaciones populares participan en la asignación de capital. Los sindicatos y otras organizaciones de la sociedad civil suelen gestionar fondos de pensiones para sus miembros. De hecho, se trata de un capital colectivamente controlado que puede asignarse de acuerdo con diversos principios. Un ejemplo interesante es el «fondo soli-

dario» iniciado en el decenio de los ochenta por el movimiento obrero. El propósito de estos fondos es emplear deliberadamente las inversiones para proteger y crear puestos de trabajo en lugar de limitarse a maximizar los rendimientos con vistas a las pensiones. Una de las formas por las que el fondo solidario pone en práctica lo anterior es mediante la inversión directa en pequeñas y medianas empresas, bien mediante inversiones de activos privados, bien mediante préstamos. Estas inversiones, generalmente, se dirigen a empresas con fuertes raíces en la región y que satisfacen varios requisitos de una auditoría social. El fondo solidario también interviene en la gobernanza de las empresas en las que invierte, frecuentemente mediante una representación en el consejo de dirección. Habitualmente las inversiones se hacen en empresas con una presencia sindical importante, dado que ello coadyuva a resolver problemas de información acerca de la viabilidad económica de la empresa y facilita la vigilancia del cumplimiento de esta con los requisitos añadidos de la inversión. Por tanto, la financiación solidaria va mucho más allá de las «comprometidas» de modo mucho más activo y directo en el proyecto de asignar capitales sobre la base de las prioridades sociales.

Las finanzas solidarias pueden considerarse un modelo parcial para mejorar el emplazamiento geográfico de las economías de mercado regional vinculando la inversión más estrechamente a la gente que vive en el lugar. Dado que esto se hace a escalas muy diferentes, resultan importantes distintos tipos de apoyos del Estado. El Fondo Solidario de Quebec otorga generosos incentivos fiscales a la gente que invierta a través del fondo, pero una forma más sólida de finanzas solidarias podría suponer tipos distintos de subsidios directos al fondo por distintos niveles de gobierno. Estos subsidios directos pueden justificarse en razón de que el emplazamiento geográfico –antes que la movilidad de un capital oscilante– es un bien público ya que facilita la regulación de las externalidades negativas y amplía el espacio para vincular los intereses de los propietarios, los trabajadores y los ciudadanos.

Por supuesto, los fondos de solidaridad no tienen por qué quedar reducidos al control de los sindicatos. Otras asociaciones de la sociedad civil y quizá de los municipios también pueden organizar fondos de solidaridad. La idea clave es establecer mecanismos institucionales descentralizados que orienten las inversiones a aquellas actividades económicas situadas en la zona y cuya viabilidad, a largo plazo, depende de la fortaleza de la economía regional. Por tanto, cabe considerar los fondos solidarios como un complemento a un plan más amplio de estrategias de desarrollo económico regional organizado por el Estado.

Tradicionalmente, la socialdemocracia no ha concedido mucha atención al fortalecimiento de formas no capitalistas de organización económica. Su idea básica es apoyar el funcionamiento satisfactorio del capitalismo y emplear luego parte del excedente generado para financiar la Seguridad Social y los bienes públicos. Los capitalistas quedan en una relativa libertad de invertir como deseen sobre la base de criterios de maximización de los beneficios. El Estado proporciona incentivos de diversos tipos para configurar las prioridades de inversión y, por supuesto, trata de producir bienes públicos y un marco normativo que favorezca la acumulación de capital, pero, por lo general, no intenta fomentar sectores ni prácticas no capitalistas. La izquierda mayoritaria ha venido apoyando, en lo esencial, estas prácticas en todo el mundo capitalista desarrollado.

No es seguro que sea posible reconstruir el equilibrio político-económico en el que un compromiso positivo de clase dentro del capitalismo pueda volver a establecer los términos en que se asigne el excedente social entre los rendimientos privados a través de la inversión capitalista y los colectivos que se emplean para fomentar el bienestar mediante el Estado afirmativo. Pero, incluso cuando se pueden crear las condiciones para un posible compromiso de clase y dadas las incertidumbres de la trayectoria de las condiciones estructurales del capitalismo, la izquierda debiera empezar a pensar seriamente acerca de la deseabilidad y la posibilidad de ampliar el espacio para las alternativas no capitalistas dentro de las economías capitalistas.

Reconocimientos

Nueve de los doce capítulos de este libro se publicaron con anterioridad. Los he reformado para evitar reiteraciones y actualizar algunos aspectos, pero no se han alterado sustancialmente.

El capítulo I se publicó originalmente como «Understanding Class», *New Left Review* II/60 (noviembre/diciembre de 2009), pp. 101-116.

El capítulo II, «La sombra de la explotación en el análisis de clases de Max Weber», se publicó en *The American Sociological Review* 67, 6 (diciembre de 2002), pp. 832-853.

El capítulo III, «Fundamentos metateóricos de *La desigualdad persistente* de Charles Tilly», se publicó en *Comparative Studies in Society and History* 42, 2 (abril de 2000), pp. 458-474.

El capítulo IV, «Clase, explotación y rentas económicas: reflexiones sobre "Hacia una base más sólida para el análisis de clases" de Sørensen», apareció como parte de un simposio sobre la obra de Sørensen en *American Journal of Sociology* 105, 6 (mayo de 2000), pp. 1559-1571.

El capítulo VII se basa en dos ensayos publicados como «Class and Inequality in Piketty», en *Contexts* 14, 1 (invierno de 2015), pp. 58-61, y «Stay Classy, Piketty», *Books&Ideas.net,* 3 de noviembre de 2014.

El capítulo VIII apareció originalmente como «The Continuing Relevance of Class Analysis», parte de un simposio sobre la «muerte de las clases», en *Theory and Society* 25, 5 (octubre de 1996), pp. 693-716.

El capítulo X, «Restricciones benéficas: benéficas ¿para quién?», se publicó en *Socio-economic Review* 2, 3 (2004), pp. 407-414.

El capítulo XI, «El poder de la clase obrera, los intereses de la clase capitalista y el compromiso de clase», se publicó en *American Journal of Sociology* 105, 4 (enero de 2000), pp. 957-1002. Partes de este artículo se incluyeron en el capítulo XI de *Construyendo utopías reales,* Madrid, Akal, 2014.

El capítulo XII se basa en una ponencia presentada en el Nicos Poulantzas Institute, en Atenas, Grecia, en diciembre de 2011. Posteriormente se publicó una versión en *Transform!: European Journal for Alternative Thinking and Political Dialogue* 11 (2012), pp. 22-44.

El capítulo V acerca del enfoque de Michael Mann sobre el análisis de clase, el capítulo VI sobre la teoría de las microclases de David Grusky y Kim Weeden y el capítulo IX acerca del análisis de Guy Standing sobre el precariado aparecen aquí por primera vez.

Índice

SEGUNDA PARTE
LAS CLASES EN EL SIGLO XXI

TERCERA PARTE
LUCHA Y COMPROMISO DE CLASES